

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP JUAL BELI PULSA  
*HAND PHONE* DENGAN SISTEM MULTI LEVEL  
MARKETING (Studi Kasus di PT Veritra Sentosa Internasional  
Semarang)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1

Dalam Ilmu Syari'ah



Oleh :

**Wardatul Wildiana**

**102311077**

**JURUSAN MUAMALAH  
FAKULTAS SYARI'AH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2015**



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS SYARI'AH

Jamat : Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp.(024) 7601295 Semarang 50185

PENGESAHAN

Fakultas Syari'ah UIN Walisongo Semarang pada :

Nama : Wardatul Wildiana

NIM : 102311077

Fakultas/Jurusan : Syari'ah/Muamalah

Judul Skripsi : **"Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Pulsa  
Hand Phone Dengan Sistem Multi Level Marketing  
(Studi Kasus Di PT. Veritra Sentosa Internasional)"**

Telah dimunaqosahkan oleh dewan penguji Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan LULUS pada tanggal :

23 Juni 2015

Dan dapat diterima sebagai kelengkapan Ujian Akhir dalam rangka menyelesaikan Studi Program Sarjana Strata I (S I) guna memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Syari'ah.

Semarang, 26 Juni 2015

Ketua Sidang

Drs. H. Agus Nurhadi, MA  
NIP. 19660407 199103 1 004

Sekretaris Sidang

Ahmad Syifa Anam, S.HLMH  
NIP. 19800120 200312 1 001

Penguji I

DR. H. Abdul Ghofur, MA  
NIP. 19670117 199703 1 001

Penguji II



H. Tolkah, MA  
NIP. 19690507 199603 1 005

Pembimbing I

Moh. Arifin, S. Ag. M. Hum  
NIP. 19711012 199703 1 002

Pembimbing II

Ahmad Syifa Anam, S.HI. MH  
NIP. 19800120 200312 1 001

## MOTO

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ  
الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي  
الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan. (*Al-Qasahas ayat 77*)



## **PERSEMBAHAN**

Bismillahirrahmanirrahim. Yang utama dari semuanya, sembah sujud syukurku kepada Allah SWT. Atas karunia yang Engkau berikan kepadaku akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terimakasih yang tiada terhingga, kupersembahkan skripsi ini kepada orang-orang yang sangat Ananda cintai.

- ❖ Ayahanda Nur Hamid dan Ibunda tercinta Lilik Humaidah yang telah memberikan kasih sayang, segala dukungan dan doa-doanya untuk Ananda.
- ❖ Adikku yang tampan Ahmad Mirza Cholilullah dan adik perempuanku Diah Inarotul ‘Ulya terimakasih atas setiap doa dan semangatnya.
- ❖ Untuk keluarga Lampung Tengah Bapak Jawadi, Ibu Titi Suryani, adik Roy Mansyah dan adik Nur Lintang Triatmaja yang telah mendoakan dan memberikan restu untuk Ananda.
- ❖ Royan Bawono, terimakasih untuk cintamu, kesabaranmu dan doa-doamu. Semoga Engkau adalah pilihan yang terbaik dari Allah hanya untukku Adindamu.
- ❖ Keluarga besar Rumah Tahfidz-Qu Al-Amna Mijen kepada Abah Amin Syamsul Arifin dan Umy Mariana Shofa terimakasih atas segala bimbingan dan tauladannya untuk Ananda. Terima kasih untuk canda tawanya mbak-mbak Al-Amna (mbak Ocied, mbak Ning, mbak iin sesepuh al-amna yang lagi sibuk tesisnya) , teman satu kamarku (mbak Vina dan dhek Risti), bulek Henny dan Adik-adikku (si kembar dhek Nafis dan dhek Ni’mah).
- ❖ Keluarga TPQ Masjid Al-Fatah Perum Jatisari terimakasih atas kesempatan untuk mengamalkan sedikit ilmu Ananda.



- ❖ Almamater UIN Walisongo Semarang dan kepada para dosen-dosen yang telah memberi pendidikan terbaik.
- ❖ Sahabat-sahabat MUB dan MUA angkatan 2010.



## DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis orang lain atau telah diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat di dalam referensi sebagai bahan rujukan.

Semarang, 27 Mei 2015

Deklarator



**WARDATUL WILDIANA**  
**NIM: 102311077**

## Abstrak

Di zaman modern sekarang ini *hand phone* merupakan salah satu peralatan elektronik yang tidak terlepas dari kehidupan masyarakat sehari-hari. Hal ini disebabkan karena *hand phone* mempunyai banyak fungsi, selain sebagai alat komunikasi, dengan berbagai fitur dan aplikasi yang ada didalamnya, *hand phone* juga dapat digunakan sebagai media untuk berbisnis. Penggunaan *hand phone* sebagai alat untuk berbisnis ini salah satu contohnya seperti yang ada di PT. VSI Semarang. PT. VSI didirikan oleh Yusuf Mansyur sebagai perusahaan yang memiliki misi dan semboyan “beli Indonesia”. Yaitu sebuah gagasan bisnis dimana masyarakat diarahkan untuk dapat mengalokasikan belanja rutin seperti pulsa *hand phone*, pulsa listrik, PDAM, tiket kereta api, tiket pesawat, TV kabel dan voucher game menjadi sebuah pengeluaran wajib yang juga dapat memberi keuntungan, yaitu dengan menggunakan *hand phone/ Smartphone* sebagai saraannya.

Yang menjadi permasalahan dari penelitian ini adalah bagaimana praktek jual beli pulsa *hand phone* dengan sistem MLM di PT. VSI Semarang serta bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap jual beli pulsa *hand phone* dengan menggunakan sistem MLM di PT. VSI Semarang sesuai dengan hasil penelitian yang penulis lakukan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), dan metode yang penulis gunakan adalah metode penelitian kualitatif, yaitu jenis penelitian yang data-datanya diperoleh dari data wawancara di PT. VSI Semarang. Adapun untuk menganalisis data penulis menggunakan analisis deskriptif analisis yaitu berusaha mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat faktual secara sistematis dan akurat.

Adapun temuan dalam penelitian ini adalah: *Pertama*, praktek jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI, beberapa hal telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun terdapat pula hal-hal yang tidak sesuai dengan ketentuan syariah maupun ketentuan perundang-undangan. Hal yang tidak sesuai atau kurang terpenuhi adalah pada syarat jual beli tidak diperbolehkan mengandung *gharar* atau ketidakjelasan, dalam hal ini terjadi pada fase perekrutan anggota menjadi mitra pengguna yaitu, pembelian KP25. *Kedua*, Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Semarang telah sesuai dengan hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktek pelaksanaan jual beli pulsa pada sistem ini terdapat unsur *gharar*. Dikatakan demikian karena pada sistem pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali. Sehingga dalam hal ini unsur ‘*an-taradhin* (kerelaan) diantara kedua pihak belum sepenuhnya terpenuhi. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan.

Kata kunci: jual beli, pulsa *hand phone*, sistem MLM, (multi level marketing) PT. VSI



## KATA PENGANTAR

### ***Bismillahirrahmanirrahim***

Segala puji bagi Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat dan karunia kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar tanpa halangan apapun. Shalawat dan salam penulis haturkan kepada baginda Nabi Muhammad saw yang membawa manusia pada perubahan dari zaman *jahiliyyah* menuju zaman yang beradab serta memberikan pencerahan pada seluruh umat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa dukungan dari semua pihak dengan berbagai bentuk kontribusi yang diberikan. Baik itu secara moril atau materiil. Untuk itu ucapan terimakasih yang tak terhingga penulis tunjukkan kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibbin selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. H. A. Arif Junaidi, M. Ag. selaku Dekan Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, yang telah menyetujui pembahasan skripsi ini.
3. Bapak Moh. Arifin. S.Ag, M. Hum dan Bapak Ahmad Syifaul Anam S.HI. MH. Selaku pembimbing I dan pembimbing II dalam penulisan skripsi ini, yang dengan penuh kesabaran telah mencurahkan perhatian yang begitu besar dalam memberikan bimbingan.
4. Para Dosen, Kajur, Sekjur Muamalah serta Staf Pengajar dan pegawai Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang membekali berbagai pengetahuan sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
5. Pimpinan PT. Veritra Sentosa Internasioanal Semarang beserta karyawan yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.





6. Kedua orang tua (Ayah Nur Hamid dan Ibu Lilik Humaidah) terima kasih atas do'a, perhatian, kelembutan, dan curahan kasih sayang yang tidak dapat penulis ungkapkan dalam untaian kata demi kata, dan kepada Royan Bawono yang selalu menemani, membimbing dan mencintai *jazakallah*.
7. Seluruh keluarga besar Rumah Tahfidz al-Amna Perum jatisari yang telah menerima penulis sebagai bagian dari warga dan keluarga sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah. Semua teman-teman seperjuangan khususnya Kelas MUb dan MUa angkatan 2010 dan teman-teman seangkatan. Terimakasih telah bersama menjalin pertemanan penuh kehangatan.

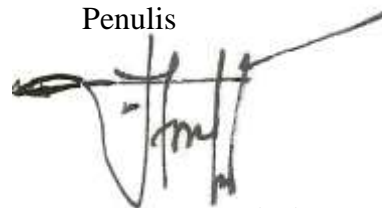
Semoga amal baik kalian semua mendapatkan balasan dari Allah SWT.

Akhir kata penulis berdoa semoga skripsi ini terkandung nilai manfaatnya, khususnya bagi penulis secara pribadi dan bagi para pembaca yang budiman.

*Wassalamualaikum Wr Wb.*

Semarang, 10 Juni 2015

Penulis



**Wardatul Wildiana**

**NIM: 102311077**



## DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Pembimbingan.....	ii
Halaman Pengesahan .....	iii
Halaman Moto.....	iv
Halaman Persembahan .....	v
Halaman Deklarasi .....	vii
Halaman Abstrak.....	viii
Halaman Kata Pengantar .....	ix
Halaman Daftar Isi .....	xi

### BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Telaah Pustaka .....	9
E. Metode Penelitian.....	14
F. Sistematika Penulisan .....	18

### BAB II. JUAL BELI DAN MULTI LEVEL MARKETING DALAM ISLAM

A. Konsep Jual Beli .....	21
1. Pengertian dan Dasar hukum Jual beli .....	21
2. Syarat dan Rukun Jual Beli .....	28
3. Bentuk Jual Beli .....	35
4. Prinsip Jual Beli .....	37
B. Konsep Multi Level Marketing.....	39
1. Sejarah Multi Level Marketing .....	39
2. Pengertian dan Aturan Hukum Multi Level Marketing .....	42
3. Jenis-jenis Penjualan Langsung .....	42
4. Ketentuan Penjualan Langsung Berdasarkan PERMENDAG No. 32 Tahun 2008 .....	46
5. Ketentuan Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah No. 75 .....	47

### BAB III. PRAKTEK JUAL BELI PULSA *HAND PHONE* DENGAN SISITEM MLM DI PT. VSI. SEMARANG

A. Gambaran Umum PT. VSI. Semarang .....	50
--	----



1. Sejarah Berdirinya PT. VSI.Semarang.....	50
2. Visi dan Misi PT. VSI. Semarang.....	52
3. Produk-produk PT. VSI. Semarang .....	54
B. PRAKTEK JUAL BELI PULSA <i>HAND PHONE</i> DENGAN SISTEM MLM DI PT. VSI SEMRANG .....	58
1. Mekanisme Anggota .....	67
2. Paket Anggota.....	53
3. Komisi dan Bonus Anggota .....	69
4. Pembagian Bonus.....	71
5. Harga Produk .....	73

#### BAB IV. ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK JUAL BELI PULSA *HAND PHONE* DENGAN SISTEM MLM. DI PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL SEMARANG.

A. Analisis Praktek Jual Beli Pulsa Handphone Dengan Sistem MLM di PT. VSI. Semarang .....	78
B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pulsa <i>Hand Phone</i> Dengan Sistem MLM di PT. VSI Semarang.....	96

#### BAB V. PENUTUP

A. Kesimpulan .....	104
B. Saran.....	105
C. Penutup.....	106

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN-LAMPIRAN

#### DAFTAR RIWAYAT HIDUP



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam sebuah perusahaan, pemasar dituntut untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya. Daya saing yang semakin meningkat kemudian melatarbelakangi banyak perusahaan memunculkan formulasi baru dalam strategi pemasaran diantaranya MLM atau *Multi Level Marketing*. MLM merupakan cabang dari *direct selling*. *Direct Selling* adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasar yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar. Yang termasuk *direct selling* adalah *Single Level Marketing* dan *Multi Level Marketing*.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: QultumMedia, Cet-Ke 1, 2005, hlm. 16

Saat ini MLM dijadikan oleh banyak perusahaan sebagai alat ampuh untuk memasarkan produk mereka.

*Multi Level Marketing* (pemasaran yang berjenjang banyak) adalah sistem bisnis yang pemasaran produknya menggunakan member atau mitra sebagai pembeli, konsumen, promotor, pemasar, dan sebagai distributor. Dengan prinsip kerja mendistribusikan langsung kepada konsumen. Pada pendistribusiannya, MLM tidak memerlukan *divisi marketing*, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk *divisi marketing* dialihkan dalam bentuk bonus yang diberikan kepada member MLM. Penjualan sistem MLM ini disebut juga dengan *network marketing* sebab pada sistem MLM jumlah anggotanya semakin bertambah banyak dan dihimpun dalam berbagai jaringan kerja *network*. Sistem MLM ini melarang para membernya untuk menjual produk dibawah harga, dilarang menjual, menitipkan dan memajang produk-produk di toko, swalayan, pasar atau tempat umum lainnya.

Dari tahun ketahun bisnis dengan sistem MLM ini semakin berkembang pesat. Bukan hanya di luar negeri

namun di Indonesia sendiri telah banyak bermunculan perusahaan yang memasarkan jenis barang dengan sistem MLM seperti: perhiasan, program komputer, minuman suplemen, kosmetik, hingga pulsa *handphone* dan listrik.

Pada tahun 2009 DSN-MUI kemudian memunculkan fatwa tentang Penjualan Langsung Berjenjang (PLBS). Fatwa ini menjelaskan tentang PLBS atau MLM Syariah mulai dari pengertian, dan ketentuan-ketentuan yang menjadikan diperbolehkannya praktek MLM tersebut. Ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh pemohon Penjualan Langsung Berjenjang Syariah yaitu: Obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa. Dan barang ataupun produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram. Transaksi dalam perdagangan tidak boleh mengandung unsur *gharar* atau ketidakjelasan, *maysir* atau judi, *riba*, *dzulm*, dan *maksiat*. Tidak adanya *excessive mark-up* yaitu kenaikan harga/biaya yang berlebihan, sehingga merugikan

konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas/manfaat yang diperoleh.<sup>2</sup>

Pada pemberian komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan. Tidak diperbolehkan adanya komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa. Dalam pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak boleh menimbulkan *ighra* atau ketidak jelasan. Pada saat pembagian bonus perusahaan tidak boleh

---

<sup>2</sup> Fatwa DSN-MUI No. 75 Tahun. 2009, hlm. 6

mengeksploitasi dan tidak adil antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.<sup>3</sup>

Pada sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan perusahaan tidak boleh mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti *syirik*. Mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan wajib memberikan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya. Dan tidak boleh melakukan kegiatan *money game*.<sup>4</sup>

Praktek penjualan dengan sistem MLM memungkinkan kerugian bagi banyak masyarakat. Adanya unsur *gharar* atau ketidakjelasan dalam bertransaksi dan menuntut para mitra membayar sejumlah uang tanpa mendapat produk seperti halnya *money game*. *Money Game* biasanya terdapat pada marketing-plan dengan skema piramida dan itu diharamkan dalam Islam.

---

<sup>3</sup> *Ibid*, hlm. 7.

<sup>4</sup> *Op.Cit*, hlm. 7.



*Money Game* (MG) adalah kegiatan penghimpunan dana masyarakat atau penggandaan uang dengan praktik memberikan komisi dan bonus dari hasil perekrutan/pendaftaran mitra usaha yang baru/bergabung kemudian, dan bukan dari hasil penjualan produk, atau dari hasil penjualan produk namun produk yang dijual tersebut hanya kamuflase atau tidak mempunyai mutu/kualitas yang dapat dipertanggungjawabkan.<sup>5</sup>

PT. Veritra Sentosa Internasional atau VSI adalah salah satu perusahaan yang berbasis *e-commerce*<sup>6</sup>. Perusahaan VSI ini didirikan oleh Yusuf Mansur pada bulan Juni 2013 di Bandung dengan mensosialisasikan teknologi Paytren keseluruh Indonesia. Hanya dalam waktu 5 bulan mitra VSI berhasil menembus 110.000 member.<sup>7</sup>

PT. Veritra Sentosa Internasional adalah sebuah bisnis dengan sistem network marketing. Jenis usaha VSI yaitu penjualan “Lisensi”<sup>8</sup> Aplikasi/software/teknologi (Paytren).

---

<sup>5</sup> *Ibid*, hlm. 6.

<sup>6</sup> *E-commerce* pada dasarnya adalah merupakan suatu kontak transaksi perdagangan antara penjual dan pembeli dengan menggunakan media internet. <http://definisiecommerce> diakses pada minggu 27 Juli 2014 pukul 06.00.

<sup>7</sup> <http://klikvsi-yusufmansur.com> diakses pada Rabu 17 Mei 2014 pukul 13.45.

<sup>8</sup> Hendro Darmawan,dkk. Kamus Ilmiah Populer Lengkap, Yogyakarta: Bintang Cemerlang, 2010, hlm. 380. Bahwa Lisensi adalah izin atau perizinan (usaha).

VSI memiliki beberapa komisi yaitu; komisi sponsor (komisi penjualan langsung), komisi leadership, komisi generasi (sponsor), komisi generasi (leadership), dan komisi cashback transaksi.<sup>9</sup>

Bonus sponsor diberikan sebagai komisi atas jasa mengajak orang menjadi member VSI. Komisi ini diambil dari biaya pendaftaran member baru sebesar Rp. 50.000,- dimana Rp. 30.000,- bentuk tunai, dan sisanya dalam bentuk saldo deposit V-pay. NAMUN Sejak juni 2013 hingga 2015 ini telah mengalami kenaikan bonus sponsor menjadi Rp. 75.000,- sebab biaya pendaftaranpun bertambah dari awal Rp.275.000,- per hak usaha menjadi Rp.300.000,- dan 2015 ini menjadi Rp.350.000,-.<sup>10</sup> Mitra tidak dapat langsung menggunakan aplikasi Paytren ini. Tetapi harus terlebih dahulu mengisi deposit minimal Rp. 50.000,-.

Mitra usaha akan mendapat KP25 dari perusahaan.

KP25 adalah kartu perdana yang dikeluarkan oleh PT.VSI

---

<sup>9</sup> Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional, 2015 diperoleh secara pribadi dari Agency Paytren Semarang.

<sup>10</sup> *Ibid.*

yang di dalamnya berisi saldo Rp.15.000,-. Namun pada kenyataannya saldo yang tersebut akan hangus jika tidak diaktifkan selama 10 hari, dan untuk mendapatkan bonus saldo tersebut, mitra usaha harus mendopsitkan lagi senilai Rp. 35.000,- agar mendapatkan bonus deposit Rp. 15.000,-. Padahal, saat awal transaksi tidak dijelaskan soal keharusan menambah deposit Rp.35.000,-. Selanjutnya adalah komisi pasangan (*leadership*). Bonus pasangan atau bonus pengembangan komunitas ini didapatkan ketika terjadi pasangan 1 titik hak usaha di grup/kaki kiri dengan 1 titik hak usaha di grup/kaki kanan sebesar Rp.25.000,-. Komisi pasangan ini dibatasi 12 pasangan downline baru perhari per hak usaha.<sup>11</sup> Komisi selanjutnya adalah komisi generasi meliputi generasi sponsor dan generasi leadership, dan yang terakhir komisi cashback transaksi. Meskipun banyak sekali komisi dan bonus yang didapat, ternyata pada sistemnya VSI tidak memberitahu secara transparan mengenai pembelian

---

TT. <sup>11</sup> Staterkit “Marketing Plan” PT. Veritra Sentosa Internasional, TD.

KP25, hanya dijelaskan mendapat saldo Rp.15.000,- tetapi tidak diberitahu saldo Rp.15.000 tersebut baru diberikan ketika mitra menambah saldonya sebesar Rp.50.000. Padahal dalam Islam sudah diterangkan bahwa setiap transaksi apapun harus ada kejelasan baik dari *'aqid* (orang yang bertransaksi), *sighat* (ijab/qabul), dan *ma'qud 'alaih* (uang/harga dan barang).

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk membahas lebih dalam tentang operasional (tata cara) pada bisnis MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang dan sehubungan dengan fenomena yang mungkin bertentangan antara buku kerja PT. Vertra Sentosa Internasional dengan ketentuan- ketentuan DSN-MUI tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah. Untuk membahas permasalahan tersebut penulis mengambil sebuah judul “TTINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK JUAL BELI PULSA HANDPHONE DENGAN

SISTEM MLM DI PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL SEMARANG”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis merumuskan beberapa pokok permasalahan yang akan menjadi pembahasan dalam skripsi ini. Adapun pokok permasalahan tersebut adalah:

1. Bagaimana Praktek Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem MLM Di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pulsa *Handphone* dengan Sistem MLM Di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penulisan**

Adapun tujuan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui praktek jual beli pulsa *handphone* dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang?
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum islam terhadap praktek jual beli pulsa *handphone* dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang?

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini sebagai sarana penulis dalam mempraktekkan teori (kajian ilmu-ilmu pengetahuan) yang telah didapat dari institusi tempat penulis belajar.
2. Untuk mengetahui lebih lanjut tentang praktek jual beli pulsa *handphone* dengan sistem MLM di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang.

#### **D. Telaah Pustaka**

Telaah Pustaka ini bertujuan untuk mencari data yang tersedia dalam penelitian terdahulu yang berkaitan dengan permasalahan yang dikaji dalam penulisan skripsi.<sup>12</sup> Telaah

---

<sup>12</sup> Bambang Sunggono, *Metodologi Penelitian Hukum*, Cet I, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1997, hlm. 55

pustaka merupakan bagian terpenting dalam suatu penelitian, karena dengan telaah pustaka, dapat diketahui hasil-hasil penelitian terdahulu yang berkenaan dengan permasalahan-permasalahan yang serupa dan juga untuk melihat posisi penelitian ini dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu. Dengan adanya telaah pustaka ini dimaksudkan untuk mengetahui keaslian tulisan hasil penelitian ini dan untuk menghindari adanya duplikasi.

Pembahasan mengenai *Multi Level Marketing* dari tinjauan hukum Islam sangat beraneka ragam, bahkan penulis tidak memungkiri bahwa permasalahan *Multi Level Marketing* bukan hal yang baru untuk diangkat dalam sebuah penulisan skripsi maupun literatur lainnya. Sebelumnya telah ada beberapa karya ilmiah yang membahas tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syariah, yaitu : Skripsi karya Helin Rizka Amanati, yang membahas tentang “Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang”. Dalam karya skripsi ini penulis menjelaskan titik

permasalahan mengenai bagaimana pemenuhan syarat dan rukun jual beli pada sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syariah Di Ahad Net Internasional Semarang dan bagaimana penerapan kriteria fatwa DSN MUI pada sistem penjualan langsung berjenjang syariah di Ahad Net Internasional Semarang, dalam karya ilmiah tersebut dijelaskan bahwa praktek jual beli di MLM pada Ahad Net dalam pemenuhan rukun dan syarat jual beli tidak melanggar syariat islam. Adanya pihak penjual, pembeli, dan obyeknya telah memenuhi persyaratan berdasarkan hukum islam dan sistem yang dijalankan oleh Ahad Net Internasional Semarang tidak bertentangan dengan kriteria yang telah ditentukan dalam fatwa MUI No.75/DSN-MUI/VII/2009.<sup>13</sup>

Sunarno yang membahas tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT. Ahad Net Internasional”. Dari judul skripsi tersebut penulis menjelaskan pandangan hukum Islam tentang sistem

---

<sup>13</sup>Helin Rizka Amanati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa Dsn-Mui Tentang Sistem Penjualan Berjenjang Syari'ah Di Ahad Net Internasional Semarang*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2006



penetapan harga pada MLM Syaria'ah PT. Ahad-Net Internasional. Secara umum, harga produk yang diberlakukan oleh PT. Ahad-Net Internasional sesuai dengan keinginan mitra niaga dan tidak mahal, dengan kata lain harga tersebut adalah adil dengan tidak memberatkan konsumen dan pengambilan keuntungan yang wajar. Namun jenis produk diterjen dinilai tidak adil karena harga produk tersebut dinilai mahal menurut mitra niaga. Secara keseluruhan, penetapan harga pada PT. Ahad-Net Internasional sudah tidak ditemukan kebijakan yang bertentangan dengan hukum islam.<sup>14</sup>

Puspita Rachmawati yang membahas tentang “*Multi Level Marketing* Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau Dari Hukum Islam”. Karena disinyalir dalam praktek bisnis ini nampak menyalahi ketentuan dalam hukum Islam. Seperti halnya dalam pembagian point keuntungan yang terkesan eksploitasi, melalui pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh *upline* terhadap *downline*. Dan kebanyakan masyarakat yang

---

<sup>14</sup>Sunarno yang membahastentang “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syaria'ah Di PT Ahad Net Internasional Semarang*” Surakarta, UMS, 2010

langsung terjun menekuni bisnis MLM ini belum memahami karakteristik bisnis MLM secara utuh, bahkan pelaku dan pengelola bisnis MLM ini pun tidak mengetahui perbedaan tersebut. Mereka menganggap bisnis MLM dapat menjangkau kendala-kendala seperti fleksibilitas dalam waktu, biaya, tenaga kerja, dan lain-lain, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari *downline* dan memasarkan barang yang diperdagangkan.<sup>15</sup>

Ami Sholihati yang membahas “Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* Pada *Multi Level Marketing* Syariah Di PT. K-Link International” skripsi ini membahas tentang Insentif *passive income* didapatkan oleh *member* K-Link yang berperingkat atas. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan *SEGITIGA-S* (*Sikap, Service, Sponsoring*). Langkah inilah yang bermanfaat untuk menjalankan pembinaan kepada *downline-downlinenya*. Insentif yang diperoleh *member* yang berperingkat atas adalah

---

<sup>15</sup>Puspita Rachmawati yang membahas tentang “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam*” Surakarta, UMS, 2008.

*passive income* karena member yang berperingkat atas tersebut mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *downlinenya* dan dari hasil jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur *dzalim*, akan tetapi para *downline* telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil daripada *uplinenya*. Mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka insentif *passive income* yang diperoleh member yang berperingkat atas dibolehkan dalam hukum islam.<sup>16</sup>

Jurnal penelitian dengan judul Reposisi Hukum Bisnis Multi Level Marketing Diantara Hukum Jual Beli dan Ijarah oleh Elly Masykurah salah satu dosen tetap jurusan Syari'ah di STAIN Ponorogo. Dalam tulisannya beliau mengemukakan tentang hukum MLM ini sebetulnya masuk pada hukum jual beli atau lebih cocok masuk pada hukum ijarah, khususnya bagi *upline* yang selain menjual produk ia juga melakukan sponsorisasi pada pihak lain. Kesimpulan dari jurnal ini

---

<sup>16</sup> Ami Sholihati, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* Pada *Multi Level Marketing* Syariah Di PT. K-Link International, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2012.

bahwa mekanisme sponsorisasi dalam hukum Islam lebih tepat jika mengarah pada wilayah hukum ijarah (upah mengupah) lebih tepatnya *Ijarah Mustarik* yaitu ijarah yang dilakukan bersama-sama atau melalui kerja sama. Ulama madzhab menyatakan bahwa ijarah merupakan akad atas suatu kemanfaatan dengan pengganti. Sehingga dengan adanya sponsorisasi maka kesuksesan dan keberhasilan perusahaan ditentukan dari kesolidan *team work* dalam jaringan, dan syarat sahnya *ijarah* juga telah terpenuhi.<sup>17</sup>

Ada beberapa perbedaan yang mendasar dari skripsi karya-karya sebelumnya dengan skripsi penulis, baik dari segi aspek tema maupun obyek penelitian. Karya-karya skripsi diatas tema yang diangkat bersifat umum dengan membahas tentang pemenuhan syarat dan rukun jual beli, sistem penetapan harga dan pembagian point keuntungan pada perusahaan MLM. Sedangkan dalam penelitian ini penulis akan menitik beratkan pada praktek jual beli pulsa handphone

---

<sup>17</sup> Kodifikasia Jurnal Penelitian Keagamaan dan Sosial-Budaya, diterbitkan Oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) STAIN Ponorogo, 2009, hlm. 83.

dengan sistem MLM yang dilakukan oleh PT. VSI dan sudahkah sesuai dengan aturan hukum Islam atau belum. Dengan demikian, maka penelitian yang dilaksanakan ini mempunyai karakter dan permasalahan yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

### **E. Metode Penelitian**

Dalam metode penelitian ini dijelaskan mengenai cara, prosedur atau proses penelitian yang meliputi:

#### **1. Jenis penelitian.**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*) dengan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi atau gambaran mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.<sup>18</sup> Sedangkan penelitian kualitatif adalah bertujuan untuk menghasilkan data deskriptif, berupa kata-kata lisan atau dari orang-orang dan perilaku

---

<sup>18</sup> Moh. Nasir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1999, hlm. 63.

mereka yang diamati.<sup>19</sup> Dalam penelitian ini yang diteliti adalah praktek jual beli pulsa *Hand Phone* di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang.

## 2. Sumber Data

Ada dua macam sumber data dalam penelitian ini untuk mendukung informasi atau data yang digunakan dalam penelitian, dua sumber data tersebut adalah:

### a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan mengenakan alat pengukuran atau alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>20</sup> Data ini diperoleh langsung dari pihak PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang. (Pimpinan dan para karyawan) dan para mitra PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang.

### b. Sumber Data Sekunder

---

<sup>19</sup> Lexy J Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Remaja Rosdakarya, 2000, hlm. 3.

<sup>20</sup> Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997, hlm. 91.

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh penulis dari subyek penelitiannya.<sup>21</sup> Data ini diperoleh dari buku-buku, dokumen-dokumen dan laporan penelitian terkait MLM Syariah atau Penjualan langsung Berjenjang Syariah.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Untuk menjawab masalah penelitian, diperlukan data yang akurat di lapangan. Metode yang digunakan harus sesuai dengan obyek yang akan diteliti. Dalam penelitian lapangan ini, penulis menggunakan beberapa metode:

- a. Metode Wawancara
- b. Metode wawancara adalah usaha-usaha untuk mendapatkan data dengan menggunakan metode tanya jawab terhadap hal-hal yang menjadi kajian dalam skripsi ini.<sup>22</sup> Sebelum wawancara, penulis telah menyiapkan daftar pertanyaan-pertanyaan yang tersusun secara bebas

---

<sup>21</sup>*Ibid.*

<sup>22</sup> Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian; suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, Cet. Ke-12, 2002, hlm. 32.

atau tidak terikat. Cara wawancaranya penulis membuatkan daftar pertanyaan terbuka kepada pihak-pihak terkait, agar ada kebebasan bagi mereka mengemukakan jawabannya sebab penulis tidak membatasinya. Penulis mewawancarai pimpinan PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang serta karyawan (*marketing plan*) dan para mitra usaha di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang.

c. Metode Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku obyek sasaran.<sup>23</sup> Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran tentang praktek jual beli pulsa *Hand Phone* sistem MLM Syariah di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang.

d. Metode Dokumentasi

---

<sup>23</sup>Abdurrohmat Fathoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT. RinekaCipta, 2006, hlm. 104.



Metode dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, rapat agenda dan sebagainya.<sup>24</sup> Dalam hal ini bahan-bahan yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari PT. VSI Semarang yang diperlukan untuk melengkapi data penelitian ini, serta Fatwa MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

#### 4. Metode Analisis Data

Setelah data terkumpul baik data primer ataupun data sekunder kemudian data tersebut di organisir sesuai dengan permasalahan yang ada, kemudian dilakukan analisa dengan menggunakan metode deskriptif analitis. Metode deskriptif analitis yaitu sebuah metode dimana prosedur pemecahan penelitian yang diselidiki dengan menggambarkan dan melukiskan subyek atau obyek pada seseorang atau lembaga pada saat sekarang dengan berdasarkan fakta yang tampak

---

<sup>24</sup>*Ibid.*, hlm. 206.

sebagaimana adanya.<sup>25</sup> Metode ini dimaksud untuk mendeskripsikan praktek jual beli pulsa *Hand Phone* sistem MLM Syariah menggunakan metode normatif analisis.<sup>26</sup> Metode normatif analisis bertujuan untuk mengetahui bagaimana menerapkan hukum di kehidupan sehari-hari. Metode-metode ini, sama-sama dimaksud untuk mendeskripsikan praktek jual beli pulsa Handphone sistem MLM Syariah di PT. Veritra Sentosa Internasional ini sudah sesuai dengan hukum Islam atau tidak.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Agar memudahkan dalam penulisan skripsi maka penulis membaginya dalam beberapa bab. Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab membahas permasalahan yang diuraikan menjadi beberapa sub bab.

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas serta mempermudah

---

<sup>25</sup> Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, Cet. ke-6, 1993, hlm. 63.

<sup>26</sup> Metode Normatif adalah metode yang bertumpu pada kaidah-kaidah yang mengharuskan kepatuhannya dapat dipaksakan dengan menggunakan alat kekuasaan negara (normatif). Sulistyowati Irianto, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, Cet. Ke-2, 2011, hal. 143.

dalam pembahasan, secara global penulis merangkumnya dalam sistematika penulisan skripsi adalah sebagai berikut:

Pada Bab I penulis menjelaskan tentang Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Pada Bab II ini akan dibahas beberapa hal seputar konsep jual beli yang didalamnya akan menjelaskan tentang pengertian dan dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, bentuk jual beli dan prinsip jual beli. Sub bab kedua penulis membahas tentang konsep Multi Level Marketing yang di dalamnya menjelaskan tentang sejarah MLM, pengertian dan aturan hukum MLM, , jenis-jenis penjualan langsung, ketentuan penjualan langsung menurut PERMENDAG RI No. 32 Tahun 2008 dan ketentuan penjualan langsung berjenjang syariah menurut fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009.

Pada Bab III penulis membahas tentang praktek jual beli pulsa *Hand Phone* dengan sistem MLM di PT. Veritra

Sentosa Internasional Semarang. Pertama membahas tentang sejarah, profil dan visi misi PT. Veritra Internasional, produk-produk PT Veritra Internasional. Dan kedua membahas tentang praktek jual beli pulsa Handphone sistem MLM Syariah di PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang yang menerangkan tentang mekanisme perekrutan anggota, paket anggota, komisi dan bonus anggota, pembagian komisi dan harga produk.

Pada Bab IV di Sub bab pertama menerangkan tentang analisa praktek pemberian bonus dan komisi pada jual beli pulsa *handphone* sistem MLM Syariah di PT. Veritra Sentosa Internasional. Dan yang kedua membahas tentang analisis hukum Islam tentang praktek jual beli pulsa *handphonne* sistem MLM Syariah di PT. Veritra Sentosa Internasional.

Pada Bab V ini merupakan bagian penutup atau bagian terakhir dari rangkaian penulisan skripsi yang berisi tentang kesimpulan seputar penulisan skripsi, saran-saran yang berkaitan dengan penulisan skripsi, dan penutup.

## BAB II

### JUAL BELI DAN MULTI LEVEL MARKETING (MLM) DALAM ISLAM

#### A. Konsep Jual Beli

##### 1. Pengertian dan Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli dalam istilah fiqh secara *etimologi* disebut dengan *al-bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan yang lain. Lafal *al-bai'* dalam bahasa Arab menurut etimologi adalah :

مبادلة شئ بشئ

Artinya: “*Tukar menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain*”.<sup>1</sup>

*Al-bai'* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus mempunyai arti beli.<sup>2</sup> Secara *terminologi*,

---

<sup>1</sup> Drs. H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah, 2010, hlm. 173.

<sup>2</sup> M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan*

terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan oleh ulama fiqh, sekalipun substansi dan tujuan definisi adalah sama. Fuqaha Hanafiyah mendefinisikan jual beli sebagaimana dikutip oleh Nasrun Haroen adalah:

مبادلة مال بمال على وجه مخصوص أو مبادلة شيء مرغوب فيه بمثل على وجه مقيد مخصوص

Artinya: “Menukarkan harta dengan harta melalui tata cara tertentu, atau dengan mempertukarkan sesuatu yang disenangi dengan sesuatu yang lain melalui tata cara tertentu yang bermanfaat.

Menurut ulama’ Hanafiyah cara khusus yang dimaksudkan adalah melalui *ijab* (ungkapan menjual dari penjual) dan *qabul* (pernyataan membeli dari pembeli), dan juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Selain itu barang yang diperjual-belikan harus bermanfaat dan tidak barang najis. Apabila masih diperjual belikan maka hukumnya tidak sah. Sedangkan menurut pendapat ulama Malikiyah,

Syafi'iyah, dan Hanabilah pengertian jual beli sebagaimana dikutip oleh Nasrun Haroen adalah:

مبادلة المال بالمال بتمليك و تملك

Artinya: “*Saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.*”

Imam Nawawi dalam kitabnya al-Majmu’ menjelaskan hal yang sama bahwa jual beli adalah pertukaran harta dengan harta untuk kepemilikan.” Dalam pengertian ini mereka menekankan kepada kata “milik dan kepemilikan”, sebab selain jual beli juga ada sewa menyewa (*ijarah*) yaitu tukar menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki.<sup>3</sup>

Dikutip dari Ghufroon A. Masadi definisi jual beli menurut Ibnu Qudaimah adalah:

---

<sup>3</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, cet. ke-II, hlm.111-112.

البيع مقابلة مال بما تملكها وتملكها

Artinya: “Mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan pemilikan dan penyerahan milik”.<sup>4</sup>

Berkaitan dengan aturan jual beli, dalam al-Qur’an surat an-Nisa’ ayat 29 Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا  
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ  
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu.”<sup>5</sup>

Menurut Al-Qurtubi, *at-tijarah* merupakan sebutan untuk kegiatan tukar menukar barang yang didalamnya mencakup bentuk jual beli yang dibolehkan dan memiliki tujuan. Dalam surat An-Nisa ayat 29 tersebut telah dijelaskan bahwa jual beli merupakan salah satu kegiatan

---

<sup>4</sup> Ghufroon A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002, cet. ke-3, hlm. 120.

<sup>5</sup> Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm.122.



yang telah dihalalkan Allah dengan syarat semua aktifitas yang dilakukan harus berlandaskan kepada rela sama rela dan bebas dari unsur riba.<sup>6</sup>

Menurut Sayyid Sabiq, pengertian jual beli adalah pertukaran harta atas dasar rela sama rela, atau saling memindahkan hak milik dengan ganti yang dapat dibenarkan dalam Islam. Apabila ‘*uqud*’ pertukaran dalam perdagangan telah berlangsung, dengan terpenuhinya syarat dan rukun, maka konsekuensi penjual akan memindahkan barang kepada pembeli. Sebaliknya pembeli memberikan nilai tukar kepada penjual, sesuai dengan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, sehingga keduanya dapat memanfaatkan barang miliknya menurut yang diatur oleh Islam.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam*, Yogyakarta: Magister Insani Press, cet.ke-1, 2004, hlm. 76.

<sup>7</sup> *Ibid.*

Pengertian jual beli (menurut B.W) adalah suatu perjanjian bertimbal balik dalam mana pihak yang satu (penjual) berjanji untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang, sedangkan pihak (pembeli) berjanji untuk membayar harga yang terdiri atas sejumlah uang sebagai imbalan dari perolehan hak milik tersebut.<sup>8</sup>

Dasar hukum jual beli dalam Al-Qur'an antara lain firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي  
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ  
الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّنْ  
رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan

---

<sup>8</sup> R. Subekti, *Aneka Perjanjian*, Bandung: Citra Aditya Bakti, cet. ke- X, 1995, hlm. 1.

*mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.<sup>9</sup>*

Firman Allah dalam Surat al-Baqarah ayat 198 :

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya : “ Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. ”<sup>10</sup>

Disamping dalil yang terdapat dalam al-Qur'an, terdapat juga landasan hukum jual beli dalam hadits yang diriwayatkan Rif'ah bin Rafi' ra. yaitu:

عن رفاعة بن رافع أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور

---

<sup>9</sup> Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm. 69.

<sup>10</sup> Syaikh Asy-Syanqithi, *Tafsir Adhwa'ul Bayan* diterjemahkan Fathurazi, Jakarta: Pustaka Azzam, 2006. hlm: 321-322.

Artinya: “*Dari Rifa’ah bin Rifa’i ra. Sesungguhnya Nabi ditanya tentang pekerjaan yang paling baik. Beliau menjawab: “Pekerjaan seorang lelaki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik”. (H.R Al-Bazzar dan dianggap shahih oleh Imam hakim).*”<sup>11</sup>

Berdasarkan *ijma’* secara tegas Al-Qur’an menerangkan tentang kehalalan jual beli dan mengharamkan riba.<sup>12</sup> Kaum muslimin sepakat untuk membolehkan jual beli selama tidak meninggalkan kewajiban terhadap Allah. Apabila seseorang terlalu sibuk dengan meninggalkan kewajiban, maka tidak dibolehkan melakukan jual beli sampai ia menjalankan kewajiban ibadahnya.<sup>13</sup> Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur’an surat Al-Jumu’ah ayat 9-10 sebagai berikut:

---

<sup>11</sup> Muhammad bin Ismail al-Amir ash-shan’ani, Subul al-Salam syarah bulughul maram jilid II, diterjemahkan oleh Muhammad Isnain, dkk, Jakarta: Darus Sunnah Pres, 2013, hlm. 308.

<sup>12</sup> Tengku Muhammad Hasbi Ash Shiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam (tinjauan antar mazhab)*, Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2001, hlm.328.

<sup>13</sup> Abdullah, *Fiqh Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syari’ah*, Jakarta: Senayan Publising, cet-ke 1, 2008, hlm. 143-144.

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا  
إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٤﴾  
فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ  
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٥﴾

Artinya: “Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.”<sup>14</sup>

## 2. Rukun dan Syarat Jual Beli

Rukun dan syarat jual beli adalah ketentuan-ketentuan dalam jual beli yang harus dipenuhi agar jual beli menjadi sah menurut *syara'* (hukum islam).

### a. Rukun Jual beli

---

<sup>14</sup> Syaikh Asy-Syanqithi, *Tafsir Adhwa'ul Bayan* diterjemahkan Ahmad Affanndi, Jakarta: Pustaka Azzam, 2011. hlm: 46.

Menurut *jumhur fuqaha* rukun jual beli ada empat, yaitu: adanya penjual, pembeli, *sighat* jual beli dan obyek jual beli.<sup>15</sup> Sedangkan menurut pendapat *jumhur ulama'* rukun jual beli ada tiga, yaitu:

- 1) orang yang bertransaksi (penjual dan pembeli),
- 2) *sighat* (lafal *ijab* dan *qobul*), dan
- 3) obyek transaksi (barang yang diperjualbelikan dan harga/nilai tukar pengganti barang).<sup>16</sup>

#### b. Syarat-Syarat Jual Beli

##### 1) Penjual dan Pembeli ('*aqidain*)

'*Aqidain* adalah orang yang mengadakan aqad (transaksi). Di sini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli. Adapun persyaratan yang

---

<sup>15</sup> Ghufron A. Mas'adi, *Op.Cit*, hlm. 120-121.

<sup>16</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003, hlm. 70.

harus dipenuhi oleh orang yang mengadakan '*aqad* (transaksi) antara lain :<sup>17</sup>

- a) Berakal, agar dia tidak mudah tertipu, orang gila atau bodoh tidak sah melakukan jual beli.
- b) Dengan kehendaknya sendiri (tidak dipaksa) dan didasari asas dasar kerelaan.
- c) Keadaannya tidak *mubazir* (pemboros) karena harta orang yang *mubazir* , berada di bawah kuasa walinya.
- d) Baligh, anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti tetapi belum sampai umur dewasa (*tamyiz*), menurut pendapat sebagian ulama, diperbolehkan melakukan jual beli yang ringan dan tidak memberatkan.

## 2) Uang/harga dan barang (*ma'qud 'alaih*)

---

<sup>17</sup> Surahwardi K Lubis, Hukum Ekonomi Islam, Sinar Grafika, Jakarta, 2000, hlm. 130.

Adapun syarat-syarat jual beli ditinjau dari *ma'qud 'alaih* yaitu :

a) Suci Barangnya

Ulama Malikiyah berpendapat bahwa tidak sah jual beli barang najis. Misalnya tulang bangkai dan kulitnya walaupun telah disamak, karena barang tersebut tidak dapat suci dengan disamak, termasuk *khamr*, babi dan anjing. Tetapi sebagian ulama' malikiyah membolehkan jual beli anjing yang digunakan untuk berburu, menjaga rumah dan perkebunan.<sup>18</sup>

Menurut madzhab Hanafi semua barang yang mempunyai nilai manfaat dikategorikan halal untuk dijual. Untuk itu mereka berpendapat bahwa boleh menjual kotoran-kotoran dan sampah-sampah yang

---

<sup>18</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (terjemah), Alih Bahasa H. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid. XII, Bandung :al-Ma'arif, hlm. 127.



mengandung najis karena sangat dibutuhkan penggunaannya untuk keperluan perkebunan dan dapat digunakan sebagai pupuk tanaman. Demikian pula diperbolehkan menjual setiap barang najis yang dapat dimanfaatkan selain untuk dimakan dan diminum seperti minyak najis untuk keperluan penerangan dan untuk cat pelapis serta digunakan mencelup wenter. Semua barang tersebut dan sejenisnya boleh diperjual belikan meskipun najis selama penggunaannya tidak untuk dimakan.<sup>19</sup>

b) Dapat diambil manfaatnya

Jual beli binatang serangga, ular, semut, tikus atau binatang-binatang lainnya yang buas adalah tidak sah kecuali untuk dimanfaatkan bukan untuk dimakan. Adapun jual beli harimau, buaya, kucing, ular dan

---

<sup>19</sup> *Ibid*, hlm. 130.

binatang lainnya yang berguna untuk berburu, atau dapat dimanfaatkan maka diperbolehkan.<sup>20</sup>

- c) Milik orang yang melakukan akad atau atas izin pemiliknya

Jual beli baru bisa dilaksanakan apabila yang berakad tersebut mempunyai kekuasaan untuk melakukan jual beli. Menjualbelikan sesuatu yang bukan menjadi miliknya sendiri atau tidak mendapatkan ijin dari pemiliknya adalah *bathil* (tidak sah).<sup>21</sup>

- d) Barangnya dapat diserahterimakan

Barang atau objek yang dijualbelikan harus dapat diserahterimakan secara cepat atau lambat. Tidak sah menjual binatang-binatang yang sudah lari dan tidak dapat

---

<sup>20</sup> *Ibid*, hlm. 55.

<sup>21</sup> Chairuman Pasaribu, Hukum Perjanjian Dalam Islam, Jakarta : Sinar Grafika, 1996, hlm. 39.

ditangkap lagi, atau barang yang sulit dihasilkannya.<sup>22</sup>

e) Barang dapat diketahui

Barang yang sedang dijualbelikan harus diketahui banyak, berat, atau jenisnya. Demikian pula harganya harus diketahui sifat, jumlah maupun masanya. Jika barang dan harga tidak diketahui atau salah satu dari keduanya tidak diketahui, maka jual beli tidak sah karena mengandung unsur *gharar* (penipuan). Mengenai syarat mengetahui barang yang dijual belikan cukup dengan penyaksian barang sekalipun tidak diketahui jumlahnya. Untuk barang dapat dihitung dan ditakar (*zimmah*), maka kadar kualitas dan kuantitasnya harus diketahui oleh pihak yang melakukan akad. Barang-barang yang

---

<sup>22</sup> Ibnu Mas'ud, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, Bandung : CV. Pustaka Setia, hlm. 31.

tidak dapat dihadirkan dalam majlis, transaksinya disyaratkan agar penjual menerangkan segala sesuatu yang menyangkut barang itu sampai jelas bentuk dan ukurannya serta sifat dan kualitasnya.

Jika ternyata pada saat penyerahan barang itu cocok dengan apa yang telah diterangkan penjual, maka transaksi menjadi sah. Akan tetapi jika menyalahi keterangan penjual, maka hak *khiyar* berlaku bagi pembeli untuk membatalkan ataupun meneruskan transaksi. Demikian juga boleh memperjualbelikan barang yang tidak ada di tempat seperti jual beli yang tidak diketahui secara terperinci. Caranya kedua belah pihak melakukan akad perihal barang yang ada tetapi tidak diketahui kecuali dengan perkiraan oleh para ahli yang biasanya jarang

meleset. Sekiranya nanti terjadi ketidakpastian biasanya pula bukanlah hal yang berat. Karena bisa saling memaafkan dan kecilnya kekeliruan. Diperbolehkan pula jual beli yang diketahui kriterianya saja, seperti barang yang tertutup dalam kaleng, tabung oksigen, minyak tanah melalui kran pompa yang tidak terbuka, kecuali waktu penggunaannya.<sup>23</sup>

### 3) *Ijab dan qabul (sighat/aqad)*

*Sighat* atau *ijab-qabul* artinya ikatan berupa kata-kata penjual dan pembeli. Seperti: “Saya jual padamu ...” atau “Saya serahkan ini ... untuk kamu miliki”. Kemudian si pembeli mengucapkan, “Saya terima” atau “ya, saya beli”.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Sayid Sabiq, *Op. Cit*, hlm. 61.

<sup>24</sup> Ahmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, UII Press, Yogyakarta, 2000, hlm. 103.

Dalam Fiqih al-Sunnah dijelaskan bahwa *ijab* adalah ungkapan yang keluar terlebih dahulu dari salah satu pihak sedangkan *qabul* yang kedua. Dan tidak ada perbedaan antara orang yang mengijab dan menjual serta mengqabul si pembeli atau sebaliknya, dimana yang mengijabkan adalah si pembeli dan yang mengqabul adalah si penjual.<sup>25</sup>

Dari sekian rukun dan syarat jual beli, baik dari segi orang yang menjalankan akad (*'aqidain*), maupun barang yang dijadikan obyek akad, harus terpenuhi sehingga transaksi jual beli itu sah sebagaimana ketentuan-ketentuan yang diatur oleh syari'at Islam. Demikian pula sebaliknya akan dianggap sebagai transaksi yang *fasid*, batal atau bahkan tidak sah apabila jual beli tersebut tidak terpenuhi rukun dan syaratnya.

---

<sup>25</sup> Sayid Sabiq, *Op. Cit*, hlm. 112.

### 3. Bentuk Jual Beli

Menurut Imam Taqiyyuddin sebagaimana yang dikutip oleh Hendi Suhendi bahwa bentuk jual beli dibagi menjadi tiga bentuk:

ألبيع ثلاثة بيع عين مشاهدة وبيع شئ موصوف في الذمة وبيع عين غاءبة  
لم تشاهد

Artinya: “Jual beli itu ada tiga macam: 1) jual beli benda yang kelihatan, 2) jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian, dan 3) jual beli benda yang tidak ada”.<sup>26</sup>

Madzhab Hanafiyah membagi bentuk jual beli menjadi 3, yaitu:<sup>27</sup>

- a. Jual beli *Shahih* adalah jual beli yang telah memenuhi ketentuan-ketentuan yang ada dalam rukun dan syarat jual beli.<sup>28</sup>
- b. Jual beli *Bathil*, adalah jual beli yang tidak memenuhi rukun dan syarat jual beli serta dilarang oleh syara’.

Jual beli *bathil* tidak menimbulkan akibat hukum

---

<sup>26</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010. Hlm .75.

<sup>27</sup> Ghufroon A. Masa’di, *Op. cit*, hlm. 131.

<sup>28</sup> Nasrun Haroen, *Op.cit*, hlm. 121.

peralihan hak milik dan tidak menimbulkan kewajiban ataupun hak bagi masing-masing pihak. Jual beli yang termasuk bathil antara lain:

- 1) Jual beli barang najis, seperti: khamr, babi dan anjing.
- 2) Jual beli *gharar* (ketidakpastian, keraguan, tipuan), jual beli *gharar* haram sebab jual beli ini mengandung unsur-unsur yang dapat merugikan orang lain karena tidak adanya kepastian mengenai ada atau tidaknya akad dan kepastian besar kecilnya penyerahan objek akad tersebut. Imam Nawawi berharamkan bentuk jual beli ini sebab tidak diketahui dengan tegas apa efek yang ditimbulkan dari akad tersebut, seperti jual beli ikan yang masih ada di dalam air.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. ke-1, 2003, hlm.147.



- 3) Jual beli *inah* merupakan jual beli dengan cara menjual barang kepada pembeli dengan pembayaran tunda dan dapat diangsur dengan harga tertentu, kemudian pembeli menjual kembali kepada pemilik semula dengan harga yang lebih murah dari pembelian awal dan dibayar dengan kontan ditempat itu juga. Jumhur ulama' bersepakat bahwa jual beli ini haram bila terjadi melalui kesepakatan dan persetujuan kedua pihak.<sup>30</sup>
- c. Jual beli *fashid* adalah jual beli yang secara prinsip tidak bertentangan dengan syariat Islam, tetapi ada sifat-sifat yang menghalangi keabsahannya. Contoh jual beli *fashid*: jual beli atas barang yang tidak ada, jual beli *najasyi* yaitu dengan menambah atau mengurangi harga maupun takaran kepada temannya,

---

<sup>30</sup> M. Yazid Afandi, *Op.cit*, hlm. 69.

agar orang tersebut membeli barang temannya itu.

Jual beli ini tidak dibolehkan menurut Islam.<sup>31</sup>

#### 4. Prinsip Jual Beli

Muamalah dalam arti khusus adalah hukum yang mengatur tentang lalu lintas hubungan manusia dengan sesamanya atau menyangkut harta, yang didalamnya termasuk perihal jual beli.<sup>32</sup>

Prinsip-prinsip jual beli dalam Islam yaitu:

##### a. Asas *tabadul al-manafi*'

Dalam asas *tabadul al-manafi*' berarti segala bentuk *muamalah* (jual beli) harus memberikan keuntungan dan manfaat bagi semua pihak yang terlibat. Asas ini bertujuan menciptakan kerjasama antar individu atau pihak lainnya yang terlibat agar saling memenuhi keperluan masing-masing untuk kesejahteraan bersama.

##### b. Asas '*an taradlin* atau suka sama suka

---

<sup>31</sup> Ghufroon A. Mas'adi, *Op.cit*, hlm.131.

<sup>32</sup> Hendi Suhendi, *Op.cit*, hlm.83.

Dalam melakukan transaksi jual beli antar pihak yang terlibat didalamnya harus berdasarkan kerelaan masing-masing. Kerelaan disini maksudnya adalah kerelaan dalam melakukan transaksi atau menerima dan menyerahkan harta yang dijadikan obyek jual beli.

c. *Asas adam al-gharar*

Dalam jual beli tidak boleh adanya *gharar*, yaitu tipu daya yang menyebabkan salah satu pihak yang melakukan transaksi tersebut akan merasa dirugikan, sehingga akan menimbulkan hilangnya unsur kerelaan dari salah satu pihak.

d. *Asas Al-birr wa at-taqwu*

Asas ini menekankan dalam melakukan transaksi jual beli hendaknya antar pihak yang terlibat sama-sama suka. Sepanjang dalam bentuk muamalah ini memberikan manfaat untuk saling tolong-

menolong antar sesama manusia dalam hal kebajikan dan tidak bertentangan dengan syari'at Islam.

e. *Asas musyarakah*

Dalam setiap jual beli merupakan kerjasama antar pihak yang saling menguntungkan, tidak hanya bagi pihak yang terlibat (penjual dan pembeli) melainkan keseluruhan bagi masyarakat.<sup>33</sup>

## **B. Konsep Multi Level Marketing**

### **1. Sejarah Multi Level Marketing**

Pemasaran adalah salah satu kegiatan yang penting dari sebuah perusahaan. Pemasaran dapat dipandang sebagai tugas untuk memperkenalkan, menciptakan, dan menyerahkan produk-produk kepada konsumen. Pemasaran juga disebut *the art of selling products* (seni menjual produk). Karena pemasaran memiliki peran penting dalam kesinambungan sebuah perusahaan, maka

---

<sup>33</sup> Juhaya S. Praja, *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1995, hlm. 173.

pemasar perlu mengembangkan *intends to do* (strategi). Salah satu strategi tersebut adalah Multi Level Marketing (MLM).

Sejarah pemasaran berjenjang atau MLM tidak bisa dilepaskan dari berdirinya *Amway Corporation* dengan *nutrilite* sebagai produknya. Sistem penjualan berjenjang ini ada sejak tahun 1930 oleh Carl Rehnbold. Carl adalah pengusaha asal Amerika yang bertempat tinggal di Cina pada tahun 1917-1927, kemudian dimulai MLM pertama. Pada tahun 1951 pengadilan melarang beroperasi yang berakibat diambil alihnya perusahaan Nutrilite oleh perusahaan Amway. Pada tahun 1953 perusahaan Amway mendapatkan izin beroperasi dari pemerintahan Amerika dan dinyatakan bahwa konsep pendistribusian secara langsung dan disahkan kelegalannya.

Ketika mulai dikenalkan di Indonesia, produk perusahaan yang ditawarkan dengan sistem MLM

mendapat sambutan yang luar biasa dari masyarakat. Banyak orang dengan berbagai macam latar belakang dan profesi bergabung menjadi anggota/ distributor perusahaan MLM. Banyak produk saat ini yang dipasarkan dengan sistem MLM. Dalam kondisi kerisis ekonomi, MLM menjadi sangat populer dan perusahaan yang menggunakan sistem MLM berhasil meraih keuntungan.

Di Indonesia sendiri keberadaan MLM ini pertama lahir 1986 yang berdiri di Bandung dengan nama PT. Nusantara Sun Chorella Tama yang kemudian berubah menjadi PT. Centra Nusa Insan Cemerlang (CNI). Sistem bisnis MLM semakin berkembang setelah adanya badai krisis moneter dan ekonomi. Didukung jumlah penduduk yang lebih dari 200.000.000 jiwa, Indonesia berpotensi untuk pengembangan bisnis ini.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> <http://sejarah-multi-level-marketing> diakses pada Tanggal 21 Desember 2014 pukul 08.00.

Salah satu dampak krisis ekonomi adalah terjadinya kesulitan likuiditas perusahaan dan adanya penurunan daya beli konsumen. Kegiatan distribusi konvensional dan promosi juga terganggu, karena biaya menjadi lebih mahal/tinggi. Dalam kondisi krisis ekonomi, perusahaan-perusahaan berupaya untuk melakukan efisiensi dalam kegiatan periklanan dan distribusi, serta berusaha agar tetap dekat dengan konsumen. Untuk dapat menjalankan kedua upaya tersebut MLM menjadi alternatif strategi pemasarannya.

Menurut Sindunata yang dikutip oleh Palupi mengatakan bahwa faktor-faktor yang menjadi daya tarik strategi dengan sistem MLM antara lain pasar yang prospektif, investasi yang relatif rendah, dan mekanisme kerja yang tergolong sederhana. Faktor lain yaitu tidak membutuhkan modal yang besar, waktu fleksibel/bisa dikendalikan sendiri, banyak berhubungan dengan konsumen, dan resiko yang relatif kecil.

Berbeda dengan bisnis pada umumnya yang membutuhkan modal besar, waktu yang sudah ditentukan, harus mempunyai skill, dan lokasi usaha. Bisnis seperti ini, saat berhenti melakukan maka berhenti pula pendapatan sebab tidak ada *passive income* seperti halnya MLM.

## 2. Pengertian dan Aturan Hukum Multi Level Marketing

Pengertian penjualan langsung/*direct selling*  
Ketentuan mengenai penyelenggaraan penjualan langsung di Indonesia diatur dalam Permendag No.32/M-DAG/PER/8/2008. Adapun definisi dari penjualan langsung berdasarkan Pasal 1 Angka 1 Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008 adalah sebagai berikut :<sup>35</sup>

Penjualan langsung (*direct selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

---

<sup>35</sup> Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha dengan sistem penjualan langsung, hlm. 3.



### 3. Jenis-jenis Penjualan Langsung/ *Direct Selling*

Sistem penjualan langsung/ *direct selling* dibagi atas 2 jenis yaitu :

a. *Single Level Marketing* (Sistem Pemasaran Satu Tingkat)

Sistem SLM ini menggunakan metode pemasaran barang dan/atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukannya sendiri.

b. *Multi Level Marketing* (Sistem Penjualan Berjenjang)

Defenisi MLM/ Penjualan Berjenjang secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui

jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.<sup>36</sup>

Dalam kenyataan di lapangan ditemukannya bentuk *multi level marketing* palsu. Pengertian dari *Multi Level Marketing* Palsu tidak disebutkan secara langsung di dalam Permendag RI No. 32 Tahun 2008, akan tetapi dengan menggunakan istilah pemasaran jaringan terlarang. Menurut Pasal 1 angka 12 bahwa:

Pemasaran jaringan terlarang adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apa pun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah

---

<sup>36</sup> Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang pasal 1 angka (1), hlm. 3.

bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.<sup>37</sup>

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan MLM palsu mempunyai tujuan utama menghimpun dana masyarakat sebanyak-banyaknya bagi kepentingan dirinya sendiri dengan cara melanggar hukum. Penghasilan utama para mitra usaha dalam jaringan MLM palsu diperoleh dari komisi/bonus perekrutan anggota, bukan dari penjualan produk. Dalam MLM palsu produk hanya sebuah kamufase yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat secara ilegal. Perusahaan yang diperbolehkan menghimpun dan mengelola dana-dana masyarakat hanyalah perbankan, pasar modal, dan asuransi.

Sebaliknya, MLM asli memiliki surat izin khusus berupa SIUPL diatur secara tegas dalam Pasal 9 Permendag 32 Tahun 2008. SIUPL tersebut berlaku

---

<sup>37</sup> Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung, hlm. 4.

diseluruh wilayah negara Republik Indonesia. Perusahaan yang baru melakukan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem MLM diberikan SIUPL sementara dengan masa berlaku selama 1 (satu) tahun dan dapat ditingkatkan menjadi SIUPL Tetap, dengan masa berlaku selama perusahaan menjalankan kegiatan usahanya jika sesuai dengan kode pemasaran, kode etik, dan peraturan perusahaan.

Peningkatan SIUPL Sementara menjadi SIUPL Tetap diajukan 30 hari kerja atau paling lambat 14 hari kerja sebelum SIUPL Sementara habis masa berlakunya. Perusahaan yang telah mendapatkan SIUPL Tetap, wajib melakukan pendaftaran ulang setiap 5 (lima) tahun. Dalam melakukan pemasarannya, perusahaan MLM murni harus

memenuhi ketentuan paling sedikit menyangkut hal-hal sebagai berikut :<sup>38</sup>

- 1) Memiliki alur distribusi barang dan/atau jasa yang jelas dari perusahaan sampai kepada konsumen akhir.
  - 2) Jumlah komisi dan bonus atas hasil penjualan yang diberikan kepada seluruh mitra usaha dan jaringan pemasaran di bawahnya paling banyak 40% dari jumlah nilai penjualan barang dan/atau jasa perusahaan kepada mitra usaha.
4. Ketentuan Penjualan Langsung berdasarkan peraturan Menteri Perdagangan RI. No : 32/M-Dag/ Per/ 8/ 2008

Menurut Pasal 1 angka 9, perusahaan adalah badan usaha yang berbentuk badan hukum yang melakukan kegiatan usaha perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem *direct selling*. Perusahaan yang

---

<sup>38</sup> Harefa, Andrias. *Menapaki Jalan DS-MLM*, Yogyakarta: *Gradiens Book*, 2007, hlm. 30.

melakukan usaha perdagangan dengan sistem *direct selling* sesuai dengan Pasal 6 ayat (1) harus berbadan hukum Indonesia berbentuk perseroan terbatas.<sup>39</sup>

Setiap perusahaan berdasarkan Pasal 9 ayat (1) wajib memiliki SIUPL dan berlaku di seluruh wilayah Negara Republik Indonesia seperti yang tertuang dalam ayat (2). Dengan dimilikinya SIUPL oleh perusahaan *direct selling* dan sistem pemasaran dan ketentuan-ketentuan sebagaimana yang diatur dalam Pasal 2 setidaknya sudah memberikan rasa nyaman kepada calon mitra usaha dan calon konsumen agar tidak tertipu dengan adanya perusahaan *direct selling* palsu. Sanksi terhadap perusahaan yang tidak menjalankan sesuai dengan

---

<sup>39</sup> Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan sistem Penjualan Langsung, op.cit, hlm. 3-7.

ketentuan akan dikenakan sanksi administratif berupa peringatan tertulis oleh pejabat penerbit SIUPL.<sup>40</sup>

5. Ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah.

Fatwa ini menjelaskan beberapa ketentuan yang wajib ada dalam sistem Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah, diantaranya:<sup>41</sup>

- a. Objek transaksi rill berupa barang dan ataupun jasa harus ada.
- b. Produk berupa barang dan ataupun jasa yang ditransaksikan tidak boleh sesuatu yang haram dan tidak berujuan untuk yang diharamkan.
- c. Transaksi tidak boleh mengandung unsur *gharar maysir, riba, dhalim, dharar*, maksiat.
- d. Tidak ada *excessive mark-up* atau kenaikan harga yang berlebihan sehingga dapat merugikan konsumen

---

<sup>40</sup> Lihat Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 32 Tahun 2008 hlm. 14.

<sup>41</sup> Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah, hlm. 6-7.

sebab tidak seimbang dengan mutu dan kualitas objek penjualan.

- e. Komisi yang diberikan kepada mitra dari perusahaan baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama mitra usaha dalam PLBS.
- f. Bonus yang diberikan kepada mitra oleh perusahaan harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus yang didapat secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.



- h. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- i. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara ceremonial yang dilakukan tidak mengandung unsur yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain lain.
- j. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.
- k. Tidak melakukan kegiatan *money game*.

**BAB III**

**PRAKTEK JUAL BELI PULSA *HAND PHONE***

**DENGAN SISTEM MLM DI PT. VERITRA SENTOSA**

**INTERNASIONAL**

**A. Gambaran Umum PT. Veritra Sentosa Internasional**

1. Sejarah Berdirinya PT. Veritra Sentosa Internasional

Keberadaan bisnis MLM atau Multi Level Marketing dari tahun ke tahun semakin meningkat . Ini terlihat dari semakin banyak perusahaan yang berdiri menggunakan sistem MLM, antara lain Tupperware, Thiansi serta MLM yang berlabel syariah. Salah satu perusahaan MLM yang telah mendapatkan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia adalah PT. Ahad-Net Internasional.<sup>1</sup>

Beranjak dari potensi masyarakat yang sudah terbiasa menggunakan teknologi canggih, lahirlah gagasan dari Yusuf Mansur yang ingin menjembatani kemudahan pembayaran semua kebutuhan masyarakat dengan menggabungkan

---

<sup>1</sup> <http://tentang-multi-level-marketing-syariah> diakses pada Tanggal 21 Desember 2014 pukul 17.45 WIB.

kebiasaan menggunakan *gadget* dan kebiasaan membayar kewajiban. Sejalan dengan itu pada tanggal 10 Juli tahun 2013 lahirlah Veritra Sentosa Internasional atau Treni dengan paytren sebagai produknya. PT Veritra Sentosa Internasional adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha perdagangan produk dimana sistem atau cara pemasarannya dilakukan melalui kegiatan penjualan langsung lewat jaringan pemasaran yang dikembangkan dalam bentuk mitra usaha (*Direct Selling*) dengan sistem binary.

PT. VSI beralamatkan di Wisma Ritra Lantai 1 (satu) jalan Soekarno Hatta No. 543A Bandung 40275. PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang beralamatkan di jalan Pusponjolo Selatan no.33 Semarang. Perusahaan ini mendapatkan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan nomor: 45/1/IU/PMDN/2014.

PT. Veritra Sentosa Internasional menyadari pentingnya memelihara reputasi yang baik serta dibutuhkan tanggung jawab dan profesionalisme tinggi dari setiap pelaku

bisnis yang terlibat, berlandaskan pada kepercayaan dan kejujuran.

Beberapa prinsip usaha yang diterapkan di perusahaan adalah tindakan yang bertanggung jawab penuh dengan integritas yang baik, berdasarkan norma Islam, patuh dengan hukum dan peraturan yang berlaku serta menghormati budaya dan tradisi masyarakat Indonesia. Mitra Perusahaan sebagai salah satu pelaku bisnis yang berpengaruh terhadap reputasi perusahaan. PT. VSI dilengkapi dengan suatu Kode Etik dan Perilaku untuk menghindari benturan kepentingan, penyalahgunaan wewenang dan penyalahgunaan informasi.

Perilaku Mitra ini diatur dalam Kode Etik, bertujuan agar setiap Mitra selalu bertindak dengan etis, konsisten dan penuh integritas sesuai dengan prinsip-prinsip perusahaan dalam menumbuhkan kepercayaan masyarakat. Selain itu, kepatuhan mitra terhadap syariah Islam, hukum dan peraturan yang berlaku serta rasa hormat terhadap tradisi dan budaya Indonesia mencerminkan bahwa praktek penjualan akurat, berimbang, lengkap, dan memenuhi etika standar.

Dengan demikian, Peraturan dan Kode Etik Mitra PT. Veritra Sentosa Internasional ini wajib dipatuhi oleh setiap Mitra dalam menjalankan profesinya.<sup>2</sup>

## 2. Visi Misi PT. Veritra Sentosa Internasional

Dalam hal pencapaian suatu tujuan, sebuah perusahaan perlu adanya suatu perencanaan dan tindakan nyata untuk dapat mewujudkannya. Secara umum dapat dikatakan bahwa visi dan misi adalah suatu konsep perencanaan yang disertai dengan tindakan sesuai dengan perencanaan pencapaian. PT. Veritra Sentosa Internasional juga mempunyai visi dan misi sebagai berikut:<sup>3</sup>

### a. Visi

Menjadi perusahaan penyedia layanan teknologi perantara transaksi terbaik ditingkat nasional melalui pembentukan komunitas dengan konsep jejaring.

### b. Misi

---

<sup>2</sup> Peraturan dan Kode Etik Mitra PT. Veritra Sentosa Internasional, tth.

<sup>3</sup> Starter kit PT. Veritra Sentosa Internasional, diperoleh 17 November 2014.

- 1) Mewujudkan sistem layanan bagi masyarakat pengguna/pemilik *handphone* untuk turut serta membantu pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkualitas pada sektor berbasis biaya transaksi (*fee-based income*).
  - 2) Mendorong masyarakat pengguna/pemilik *handphone* untuk meningkatkan fungsi *handphone* dari yang hanya sekedar alat komunikasi biasa menjadi alat yang dapat digunakan untuk bertransaksi dengan manfaat/keuntungan yang tidak akan didapat dari cara bertransaksi yang biasa.
  - 3) Membentuk 10.000.000 komunitas dengan konsep jejaring yang berlaku baik secara regional maupun Internasional.
3. Produk-produk PT. Veritra Internasional.

Sebagai perusahaan yang sedang berkembang PT. Veritra Sentosa Internasional memiliki beberapa produk

yang dikembangkan melalui aplikasi paytren. PayTren adalah produk yang dapat digunakan pada semua jenis smartphone melalui SMS, aplikasi android, YM (Yahoo Messenger), Gtalk/ Hangout, dan aplikasi-aplikasi yang berbasis Java/IOS yang dapat melakukan transaksi atau pembayaran seperti halnya ATM/ Internet/ SMS/ Mobile Banking/ PPOB.

PPOB (*Paymen Point Online Bank*) merupakan istilah yang digunakan setiap penyedia jasa pembayaran online yang terhubung dengan internet yang memakai jasa Bank atau jasa non Bank yang resmi. Saat ini layanan PPOB telah banyak didaerah-daerah seperti pada loket-loket pembayaran khusus. Bisnis PPOB memberi kemudahan kepada para pelanggannya untuk membayar setiap tagihan, biaya berlangganan, dan kewajiban-kewajiban lainnya tanpa harus pergi ke perusahaan terkait. Misalnya, Pulsa Handphone, Token, PLN pasca bayar, Jasa telpon, TV kabel,

dll.<sup>4</sup> Meski PPOB telah mengefesiensikan proses pembayaran, semakin lama bisnis ini dapat digantikan dengan sistem POP (Personal Online Paymen). POP memeberi kemudahan bagi pelanggannya untuk dapat membeyar sendiri setiap kewajibannya tanpa harus keluar rumah untuk membayar ke loket-loket terdekat. Melalui smartphone mereka dapat membayar setiap pembayaran menggunakan internet Banking atau SMS Banking sebagai fasilitas tambahan dari Bank untuk mereka yang memiliki rekening tertentu.

Paytren menjadi alternatif lain dari sistem POP. Paytren tidak dapat digunakan secara bebas. Paytren hanya bisa digunakan oleh para komunitas yang sudah menjadi mitra atau anggota VSI atau Treni. Selain dapat membayar sendiri setiap tagihan, para komitas ini juga mendapatkan *cashback* dari setiap transaksi yang dilakukan. Komunitas VSI atau Treni merupakan nama kelompok yang terdiri dari

---

<sup>4</sup> <http://bisnis-murah-VSI>, diakses pada tanggal 30 mei 2015 pukul 08.00 WIB.



mitra-mitra resmi PT. Veritra Sentosa Internasional. Sedang mitra adalah orang atau badan hukum yang telah bersedia dan sepakat serta telah mengikatkan diri secara sadar tanpa paksaan dari pihak manapun untuk mendaftarkan diri baik sebagai mitra pengguna maupun mitra pebisnis dari PT. Veritra Sentosa Internasional.

Adapun produk-produk PT. VSI yang dapat dibeli melalui aplikasi *paytren* adalah:<sup>5</sup>

- a. Beli Pulsa Elektronik
- b. Beli Token PLN
- c. Bayar Listrik Pasca Bayar
- d. Bayar Tagihan Telkom
- e. Bayar PDAM
- f. Bayar Cicilan Kredit
- g. Bayar TV Kabel
- h. Pesan Tiket Pesawat
- i. Pesan Tiket Kereta Api
- j. Beli Voucher Game

---

<sup>5</sup> Ibid, hlm. 2.

Produk-produk diatas bisa dimiliki bagi mitra yang telah resmi mendaftar sebagai mitra Pebisnis. Namun, untuk mitra pemakai atau pengguna hanya dapat menikmati dua dari produk diatas yaitu:

- a. Beli pulsa elektronik, dan
- b. Beli token PLN.<sup>6</sup>

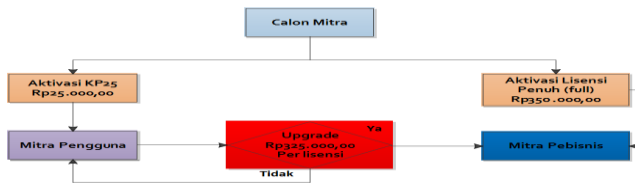
#### **B. Praktek Jual Beli Pulsa *Hand Phone* dengan Sistem Mlm (*Multi Level Marketing*) Di PT. Veritra Sentosa Internasioanal Semarang**

Sistem MLM pada PT. Veritra Sentosa Internasional menganut sistem Binary Plan. Binary Plan adalah sistem MLM yang memprioritaskan pengembangan jaringan hanya dua *leg* saja yaitu *leg* kiri dan *leg* kanan. Dengan semakin seimbang jaringan, maka semakin tinggi pula *income* yang didapat.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Ngudi Hananto sebagai Direktur PT. Veritra Internasional Semarang. Pada Tanggal 17 November 2015.

PT. Veritra Sentosa Internasional mewajibkan calon mitra untuk mendaftarkan diri sebagai mitra VSI dengan beberapa tahapan sebagai berikut:



Sumber: ilustrasi gambar diperoleh dari website [www.paytren.co.id](http://www.paytren.co.id).

## 1. Mekanisme Anggota

Dalam prakteknya PT. Veritra Sentosa Internasional menawarkan dua sitem kemitraan yaitu mitra pengguna dan mitra pebisnis.

### a. Mitra Pengguna

Mitra Pengguna adalah mitra yang hanya memiliki hak pakai atau mengambil manfaat dari

penggunaan produk VSI saja. Ada beberapa syarat untuk menjadi mitra pengguna yaitu:<sup>7</sup>

- 1) Membeli kartu perdana seharga Rp. 25.000,- (KP25).
  - 2) Mampu mendaftarkan diri secara online atau dapat juga dibantu oleh mitra pebisnis lainnya dengan ketentuan yang harus dipenuhi saat melakukan proses pendaftaran (yang telah tertulis pada kode etik perusahaan).
  - 3) Tidak dapat turut menjual produk Paytren seperti halnya mitra pebisnis.
  - 4) Tidak dapat membentuk komunitas baik itu sendiri atau dibantu oleh mitra pebisnis lainnya.
- Beberapa fasilitas yang didapat mitra pengguna diantaranya:
- a) Mendapatkan nomor identifikasi (nomor ID) kemitraan, *username*, pin transaksi dan

---

<sup>7</sup> Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional, diperoleh pada 17 November 2014. hlm. 2

deposit senilai Rp.15.000,- (langsung setelah aktivasi berhasil).

- b) Dapat menjalankan fitur dengan fungsi terbatas, yaitu hanya transaksi pembelian pulsa prabayar dan voucher game melalui aplikasi android “Paytren” yang diperoleh dari PlayStore, bisa juga bertransaksi melalui Yahoo Messenger, Gtalk atau SMS.
- c) Mendapatkan cashback dari transaksi pribadi selama 10 hari sejak aktivasi.
- d) Maksimal deposit Rp.100.000,- per hari dan maksimal deposit mengendap Rp.1.000.000,-, dengan maksimal transaksi Rp. 1.000.000,- per hari atau Rp. 4.000.000,- per bulan
- e) Berlaku selamanya.

Setelah memenuhi syarat diatas calon mitra pengguna dapat mulai bergabung sebagai mitra pengguna dengan tiga cara sebagai berikut: *Pertama*,

calon mitra harus membeli KP25<sup>8</sup>. *Kedua*, calon mitra harus mengaktivasi KP25.

Cara Aktivasi KP25 adalah dengan melalui SMS aktifasi sebagai berikut:  
 IDRefferal\*NamaCalonMitra\*No.hp\*email\*No.KTP  
 \*NoKP25.Contoh:<sup>9</sup>VP1234567\*BudiPurnama\*08123  
 1231123\*budipurama@gmail.com\*10033456001922  
 \*V3-123412341234. Kemudian kirim SMS ke nomor perusahaan atau pusa. Dan tunggu balasan dari perusahaan yang berisi nomor ID Refferal dan PIN. Sampai pada proses ini calon mitra sudah dinyatakan aktif menjadi Mitra Pengguna dan sudah mampu melakukan transaksi pembelian pulsa.

Tahap *ketiga* yaitu, calon mitra harus melakukan pembelian Deposit. Pada pembelian deposit minal Rp. 50.000,00. Kirim SMS dengan format: TIKET.Nominal.PIN, contoh TIKET.

---

<sup>8</sup> KP25 adalah kartu perdana yang bersaldo Rp. 25.000,00 wawancara dengan Fitri sebagai karyawan VSI (Paytren).

<sup>9</sup> Op.cit. 4

50000.123654. Kemudian tunggu balasan dari pusat yang berisi jumlah (nominal beserta kode unik) dan nomor rekening tujuan transfer. Contoh; “TN0000172 silahkan anda transfer Rp. 50000,- ke BCA 0080880168 atau BNI 2007000168 a.n Yusuf Mansur. Silahkan transfer nominal beserta kode uniknya ke Bank sesuai petunjuk di SMS. Tunggu beberapa saat, dan mitra akan menerima SMS pemberitahuan mengenai bertambahnya saldo deposit.

Setelah menjadi mitra pengguna seorang mitra diberi fasilitas sebagai berikut:<sup>10</sup>

- a) Dapat melakukan pembelian pulsa *Handphone* atau *voucher game* melalui SMS, Gtalk, maupun *Yahoo Messenger*.
- b) Berhak mendapatkan deposit secara langsung sebesar Rp. 15.000,- yang langsung dapat digunakan untuk bertransaksi.

---

<sup>10</sup> Starterkit PT. VSI, 2014, Ibid.

- c) Berhak atas *ju'alah*/cashback pribadi dari setiap pembelian pribadi yang berlaku selama 10 hari sejak tanggal aktivasi (perhitungan perbulan, jadi transaksi tanggal 1 (satu) sampai dengan akhir bulan dari bulan berjalan, dibayarkan bulanan setiap tanggal 15 bulan berikutnya.
- d) Pada hari ke-11 setelah aktivasi, perusahaan menghentikan *ju'alah*/cashback pribadi namun mitra tetap dapat melakukan pembelian pulsa Handphone atau voucher game selama deposit mencukupi.
- e) Log transaksi, riwayat transaksi, riwayat deposit, daftar harga, dan info terbaru dapat dilihat di [www.mytreni.com](http://www.mytreni.com) menggunakan *username* dan pin yang diberikan saat aktivasi.
- f) Fasilitas lain seperti penggunaan aplikasi android, pembayaran PLN, Telkom, PDAM, lain-lain hanya bisa diperoleh jika mitra meningkatkan status kemitraannya menjadi mitra dengan lisensi



penuh (Mitra Pebisnis) dengan cara Upgrade Lisensi.

- g) Seluruh mitra dikenakan biaya pemeliharaan sebesar Rp.1.000,-/bulan terkecuali apabila mitra tersebut melakukan transaksi minimal 1 kali dalam 1 bulan.

b. Mitra Pebisnis

Mitara pebisnis merupakan mitra yang diberi hak lain selain yang didapat mitra pengguna, yaitu dapat turut menjual dan atau memasarkan produk dari perusahaan PT. VSI. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi saat akan menjadi Mitra Pebisnis, yaitu:<sup>11</sup>

- 1) Sudah menjadi Mitra Pengguna.
- 2) Tidak boleh memiliki lebih dari 1 (satu) hak usaha dan wajib meng-upload (ke web resmi perusahaan) bukti pengenal berupa F/C berwarna

---

<sup>11</sup> Kode Etik mitra Paytren PT. Veritra Sentosa Internasional, 2014, *ibid*,

(scan) dari KTP/Passport/SIM yang sah dan masih berlaku untuk diverifikasi secara manual oleh perusahaan.

- 3) Wajib melengkapi profil pribadi sesuai dengan tanda pengenal yang digunakan dalam pendaftaran.
- 4) Wajib mengisi data bank yang sesuai dengan profil pribadi, jika tidak sesuai maka wajib menyertakan surat kuasa asli bermaterai yang menerangkan dengan jelas persetujuan penggunaan rekening bagi kepentingan mitra pebisnis yang bersangkutan dilampirkan dengan fotocopy berwarna (scan) KTP/Passport/SIM yang sah dan masih berlaku dari kedua belah pihak.
- 5) Wajib mempelajari rencana bisnis/pemasaran dan produk perusahaan baik mandiri maupun mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan perusahaan serta mengikuti seluruh

perkembangan juga perubahan dari perusahaan melalui mitra pebisnis pendahulunya (*upline* satu jaringannya) ataupun melalui situs/ social media resmi seperti: [www.paytren.co.id](http://www.paytren.co.id), [www.treni.co.id](http://www.treni.co.id), PayTrenOfficial (fb/twitter), dan lain lain sesuai perkembangan dari perusahaan.

Beberapa fasilitas bagi mitra pebisnis diantaranya:<sup>12</sup>

- a) Mendapatkan semua fasilitas yang ada pada mitra pengguna (KP25) dengan fitur penuh (tidak terbatas).
- b) Dapat menjalankan seluruh fitur dari aplikasi/software/teknologi PayTren.
- c) Mendapatkan cashback transaksi pribadi dan cashback dari perusahaan apabila komunitasnya bertransaksi (memberikan keuntungan kepada perusahaan).

---

<sup>12</sup> [www.paytren.co.id-markeriplan](http://www.paytren.co.id-markeriplan) diakses pada tanggal 15 Mei 2015, pukul 20.45 WIB.

- d) Memiliki 1 (satu) Hak Usaha (bisnis) dan peluang mendapatkan komisi/bagi-hasil/promo dari perusahaan dengan cara membantu perusahaan menjual/mempromosikan aplikasi/software/teknologi PayTren kepada calon mitra pebisnis lainnya ataupun terkait dengan pengembangan komunitasnya.
- e) Mendapatkan komisi/jasa pendampingan/assistensi dari perusahaan sebesar Rp 1.000,- (seribu rupiah) apabila berhasil membantu mitra pengguna bertransaksi hingga sukses pada hari yang sama dengan proses aktivasi mitra pengguna yang membeli KP25 (tidak berlaku untuk selain KP25).
- f) Maksimal lisensi yang dapat dimiliki adalah 31 lisensi.
- g) Maksimal deposit mengendap (baik yang disetor maupun pendapatan dari perusahaan) adalah Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah) per lisensi jika

status kemitraan sudah di verifikasi, kemudian maksimal Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) per lisensi jika status kemitraan belum diverifikasi.

- h) Apabila status kemitraan sudah di verifikasi maka maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) per bulan adalah Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah) per HU dengan 1 Lisensi, setiap penambahan lisensi akan meningkatkan batasan maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) sebesar Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) sehingga potensi maksimal transaksi (jual/beli/pembayaran) per HU dengan 31 Lisensi menjadi Rp 50.000.000,- , dan apabila status kemitraan belum di verifikasi maka maksimal transaksi Rp 1.000.000,- per hari atau Rp 4.000.000,- per bulan berapapun lisensinya.
- i) Mendapat Poin/Nilai Promo Perdana (NP2) sesuai dengan jumlah lisensi yang dibeli (saat aktivasi)

dan dapat ditukarkan dengan produk promo atau setara yang tercantum di web resmi perusahaan.

- j) Tidak mendapatkan komisi/bagi hasil dari penambahan lisensi pribadi kecuali cashback/promo ujah/hadiah yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.
- k) Kemitraan dapat diwariskan sesuai perundangan yang berlaku di Indonesia

Adapun panduan upgrade Mitra Pengguna menjadi Mitra Pebisnis. Panduan proses upgrade Mitra Pebisnis ini berlaku bagi mitra yang sebelumnya sudah melakukan pendaftaran menjadi mitra pengguna melalui pembelian KP25. Proses upgrade ini dilakukan oleh Mitra Pebisnis yang telah merekrut mitra barunya. Setelah resmi menjadi mitra PT. VSI, mitra dapat langsung mengisi deposit agar Paytren dapat dipergunakan untuk pembayaran. Format deposit baru: Tiket.nominal.pin  
Contoh: Tiket.50000.1234567. Melalui SMS dikirim ke:

08210000030/      082320000030/      085720000090/  
087720000090. Melalui YM (Yahoo Mesanger) dan Gtalk  
dikirim ke: treniku@yahoo.com untuk YM dan  
treniku@gmail.com untuk GTalk. Setelah ada jawaban,  
silahkan ikuti petunjuk transfer dan jangan transfer  
melewati batas waktu yang telah ditentukan, jika ternyata  
melewati batas waktu maka tiket harus dipesan ulang.<sup>13</sup>

## 2. Paket Anggota

Para mitra VSI yang bergabung di komunitas  
Paytren dapat memilih paket yang diinginkan,  
diantaranya:<sup>14</sup>

- a. Paket Basic (1 Hak Usaha) dengan harga Rp.  
325.000,- untuk *upgrade*<sup>15</sup> dan Rp.350.000,- untuk  
*full lisensi*<sup>16</sup>, dan *cashback* Rp.(0).

---

<sup>13</sup> Hasil Wawancara dengan Fitri sebagai marketing plan PT. VSI Semarang pada tanggal 20 November 2014.

<sup>14</sup> Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional diperoleh secara pribadi pada 1 Mei 2015.

<sup>15</sup> Paket upgrade adalah paket yang dipilih ketika mitra pemakai akan beralih atau pindah menjadi mitra pebisnis. Upgrade ini biasanya

- b. Paket Silver (3 Hak Usaha) untuk *upgrade* Rp. 975.000,- dan Rp. 1.000.000,- yang *full lisensi*, mendapat *cashback* Rp. 125.000,-.
- c. Paket Gold (7 Hak Usaha) untuk yang *Upgrade* Rp. 2.275.000,- dan *full lisensi* Rp. 2.300.000,- mendapat *cashback* Rp. 425.000,-.
- d. Paket Platinum (15 Hak Usaha) untuk yang *upgrade* Rp. 4.875.000,- dan *full lisensi* Rp. 4.900.000,- mendapat *cashback* Rp.1.125.000,-.
- e. Paket Titanium (31 Hak Usaha) untuk yang *Upgrade* Rp.10.075.000,- dan *full lisensi* Rp. 10.100.000,- mendapat *casback* 2.675.000,-.

Setelah para mitra memilih yang diinginkan mereka berhak pula mendapatkan promo poin dari perusahaan VSI. Promo poin tersebut diantaranya:<sup>17</sup>

---

dipilih oleh sebagian orang yang akan menjadi mitra baru. Terlebih dahulu menjadi mitra pemakai dengan membeli KP25.

<sup>16</sup> Full lisensi adalah paket yang dipilih langsung oleh mitra sebagai mitra pebisnis, tanpa membeli kartu perdana 25 (KP25).

<sup>17</sup> Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang, diperoleh secara pribadi pada tanggal 1 Mei 2015.



- 1) Paket Basic : 1 botol HabsPro / 1 buku Trilogi.
- 2) Paket Silver : 1 botol Habspro dan 1 set buku Trilogi (3 buku).
- 3) Paket Gold : 4 botol Habspro dan 1 buku Jaminan.
- 4) Paket Platinum : 1 set Ensiklopedia (3 buku).
- 5) Paket Titanium : dapat memilih salah satu:
  - a) 10 botol Habspro dan 1 buku Matemaika Kehidupan dan 1 buku Pentalogi (5 buku).
  - b) 1 buah PhoneTren.

Dalam ketentuan Fatwa DSN MUI Nomor 75 Tahun 2009 telah dijelaskan bahwa; komisi adalah imbalan yang diberikan perusahaan kepada para mitra atas hasil penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja yang berkaitan langsung dengan penjualan barang dan atau jasa. Sedangkan bonus adalah tambahan dari perusahaan kepada mitra sebagai imbalan atas penjualan sebab mitra

telah berhasil melampaui target penjualan produk barang atau jasa.

### 3. Komisi dan Bonus Anggota

PT. Veritra Sentosa Internasional juga mempunyai komisi maupun bonus bagi mitra-mitranya. Komisi ini terbagi menjadi lima, diantaranya:<sup>18</sup>

#### a. Komisi Sponsor

Komisi ini diberikan kepada mitra pebisnis yang berhasil merekrut mitra baru. Setiap mendapatkan satu mitra pebisnis baru, mitra pebisnis ini mendapatkan komisi senilai Rp. 75.000,-. Komisi ini berlaku bagi semua paket lisensi mitra pebisnis yang diambil. Jadi, meskipun mitra baru mengambil paket titanium (paket tertinggi) mitra lama (perekrut) tetap hanya mendapat komisi senilai Rp. 75.000,-. Sebab pada PT. VSI ini sistem yang dianut adalah sistem *Binary Plan* maka seorang mitra hanya

---

<sup>18</sup> [www.paytren.co.id-rencanapemasaranpaytren](http://www.paytren.co.id-rencanapemasaranpaytren), hlm. 5.

diperbolehkan mempunyai 2 (dua) *leg* saja. Jika si A telah mensponsori tiga orang yaitu B, C, dan D, maka hanya D boleh ditempatkan dibawah *leg* B atau C.

b. Komisi *Leadership*

Komisi ini diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang pada grupnya telah terjadi pasangan antara *leg* kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan. Komisi atau bonus yang didapat setiap terjadi pasangan senilai Rp. 25.000,-.

c. Komisi Generasi (*Leadership*)

Komisi ini didapat ketika generasi pertama (GI), GII sampai X generasi mendapatkan bonus pasangan atau *leadership* dalam jaringan mitra. Bonus yang didapat senilai Rp. 1.000,0. Setiap generasi mempunyai potensi mendapat 12 pasangan. Generasi pertama (GI) adalah orang yang telah anda sponsori, dan generasi kedua (GII) adalah orang yang telah disponsori oleh GI, serta generasi ketiga (GIII) adalah

orang yang disponsori GII dan seterusnya sampai generasi kesepuluh (GX).

d. Bonus Generasi (Sponsor)

Komisi ini diberikan perusahaan kepada mitra ketika GI, GII sampai dengan GX berhasil mensponsori mitra pebisnis baru dalam jarigannya. Komisi ini senilai Rp. 2.000,- setiap 1 mitra pebisnis.

e. *Casback* Transaksi

Komisi ini diberikan kepada mitra oleh perusahaan dari setiap transaksi yang dilakukan baik mitra itu sendiri ataupun mitra-mitra yang berada di bawahnya mulai dari GI sampai GX. Komisi ini senilai Rp. 75,- untuk satu kali transaksi pulsa. Selain komisi transaksi pulsa juga ada komisi yang didapat dari pembayaran PLN pasca bayar senilai Rp. 100,- . Bonus ini merupakan *passive income*, dan keempat bonus sebelumnya adalah bonus *active income*.

Selain mendapat komisi diatas mitra juga mendapatkan *reward* jika berhasil melampaui batas menyeimbangkan grupnya. Reward mitra ini didapat jika mitra berhasil mendapatkan downline sejumlah yang telah ditentukan perusahaan, yaitu:<sup>19</sup>

- 1) Star, mendapatkan sebuah smartphone atau deposit senilai Rp. 500.000,- jika mitra berhasil mendapatkan kiri dan kanan sejumlah 100:100.
- 2) Bonze, mendapat satu buah laptop atau deposit senilai Rp. 1.500.000,-, jika kanan dan kiri mencapai 500:500.
- 3) Junior Silver, mendapat sebuah sepeda motor atau deposit senilai Rp. 11.250.000,- jika kiri kanan mencapai 3.500:3.500.
- 4) Silver, mendapat wisata religi/umroh atau deposit senilai Rp. 17.000.000,- jika kaki kiri dan kanan seimbang mencapai 8.000:8.000.

---

<sup>19</sup> Ibid, hlm. 8-9

- 5) Gold, mendapat sebuah mobil atau deposit senilai Rp. 63.500.000,- jika kaki kiri dan kanan seimbang mencapai 25.000:25.000.
  - 6) Emerald, mendapatkan sebuah rumah jika kaki kanan dan kiri mencapai 100.000:100.000.
  - 7) Diamond, mendapat tunjangan pendidikan Rp.10.000.000 setiap bulan selama lima tahun ditambah dengan asuransi.
  - 8) Ambassador, mendapatkan sebuah mobil Alpart jika kaki kanan dan kiri mencapai 500.000:500.000.
  - 9) Crown Ambassador, mendapatkan rumah mewah, jika kaki kanan dan kiri mencapai 1.000.000:1.000.000.
4. Pembagian Komisi

Perusahaan rutin membayar komisi yang sudah diwajibkan kepada mitra-mitra VSI yang berhak mendapatkan komisi tersebut. Jadwal pembagian komisi tersebut jika komisi selain komisi *cashback* transaksi akan diberikan kepada mitra dengan perbandingan 60% cash dan 40% deposit pada tiap minggunya di hari Rabu.

Sedangkan untuk komisi *cashback* transaksi akan diberikan bulanan setiap tanggal 15. Komisi *cashback* transaksi ini tidak ada perbandingan antara cash atau deposit, jadi komisinya 100% deposit.<sup>20</sup>

Komisi dapat ditransfer jika telah mencapai minimal Rp. 150.000,- untuk komisi selain *cashback* transaksi. Dan minimal Rp. 50.000,- untuk deposit baru akan di transfer oleh perusahaan.

#### 5. Harga *Product*

Untuk harga product Paytren sendiri menurut starterkit dari perusahaan dapat berubah-ubah mengikuti biller<sup>21</sup>. Adapun harga pulsa *Handphone* yang terbaru saat ini yaitu:<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Ngudi Hananto sebagai direktur PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang 17 November 2014.

<sup>21</sup> Biller yang dimaksud disini adalah PT. Veritra Sentosa Internasional Bandung.

<sup>22</sup> Wawancara dengan Ibu Ery Wahyuningsih sebagai mitra PT. Veritra Sentosa Internasional pada tanggal 2 Mei 2015.



Sumber: Screenshort Handphone Samsung GTS630

44

12:23

BO200

BOLT4G 200K

193.500

ESIA

Kode	Nama Voucher	Harga
E1	Esia 1000	1.100
E5	Esia 5000	5.800
E10	Esia 10000	10.800
E25	Esia 25.000	25.600
E50	Esia 50.000	50.500
E100	Esia 100.000	100.100

FINANCE FIF

Kode	Nama Voucher	Harga
PAYFIF	BYR TAG FIF FINANCE	200
CEKFIF	CEK TAG FIF FINANCE	200

Sumber: Screenshort Handphone Samsung GTS630



I5	Indosat 5K	6.350
I10	Indosat 10K	11.350
I20	Indosat 20K	20.750
I25	Indosat 25K	25.700
I50	Indosat 50K	50.350
I100	Indosat 100K	100.200

ISATPAKET SMS		
Kode	Nama Voucher	Harga
IG5	Indosat GPRS 5 K	6.300
IS5	Indosat SMS 5 K	6.400
IG10	Indosat GPRS 10 K	11.300
IS10	Indosat SMS 10 K	11.400
IG25	Indosat GPRS 25 K	25.700
IS25	Indosat SMS 25 K	25.750

Sumber: Screenshort Handphone Samsung GTS630

AX5	AXIS 5K	7.100
AX10	AXIS 10 K	12.000
AX25	AXIS 25 K	25.600
AX50	AXIS 50 K	50.400
AX100	AXIS 100 K	100.200

CERIA		
Kode	Nama Voucher	Harga
C5	Ceria 5K	5.500
C10	Ceria 10K	10.100
C20	Ceria 20K	20.000
C50	Ceria 50K	49.400
C100	Ceria 100K	98.050

Sumber: Screenshort Handphone Samsung GTS630

FLEXI		
Kode	Nama Voucher	Harga
F5	Flexi 5K	5.600
F10	Flexi 10K	10.500
F20	Flexi 20K	20.100
F50	Flexi 50K	49.000
F100	Flexi 100K	97.505

INDOVISION		
Kode	Nama Voucher	Harga
CEKINDOVI	CEK TAG INDOVISION	200
PAYINDOVI	BYR TAG INDOVISION	200

Sumber: Screenshort Handphone Samsung GTS630

Harga pulsa Handphone di PT. Veritra Sentosa  
Internasional bulan Mei 2015.

OPERAT OR	Pulsa Rp. 5000, -	Pulsa Rp. 10.000 ,-	Pulsa Rp. 20.000 ,-	Pulsa Rp. 50.000 ,-	Pulsa Rp. 100.00 0,-
Telkomsel	Rp. 6.500 ,-	Rp. 10.400 ,-	Rp. 20.850 ,-	Rp. 50.350 ,-	Rp. 98.500, -
Indosat	Rp. 6.350 ,-	Rp. 11.350 ,-	Rp. 20.750 ,-	Rp. 50.350 ,-	Rp. 100.20 0,-
Axis	Rp. 7.100 ,-	Rp. 12.000 ,-	--	Rp. 50.400 ,-	Rp. 100.20 0,-
Flexi	Rp. 5.600 ,-	Rp. 10.500 ,-	Rp. 20.100 ,-	Rp. 49.000 ,-	Rp. 97.505, -

Ceria	Rp. 5.500 ,-	Rp. 10.100 ,-	Rp. 20.000 ,-	Rp. 49.400 ,-	Rp. 98.050, -
Indosat GPRS	Rp. 6.300 ,-	Rp. 11.300 ,-	---	---	---
Indosat SMS	Rp. 6.400 ,-	Rp. 11.400 ,-	---	---	---

## **BAB IV**

### **ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK JUAL BELI PULSA HAND PHONE DENGAN SISTEM MLM DI PT. VERITRA SENTOSA INTERNASIONAL SEMARANG**

#### **A. Praktek Jual Beli Pulsa Handphone dengan Sistem MLM Di PT. VSI Semarang**

Bisnis pulsa saat ini telah berkembang pesat. Bisnis ini dapat berkembang dengan baik seiring dengan pertumbuhan jumlah pengguna telepon seluler di Indonesia. Perkembangan model bisnis pulsa memasuki era sistem Multi Level Marketing (MLM) dimana setiap pebisnis dimungkinkan membangun jejaring untuk memperluas bisnisnya. Bisnis jual beli pulsa dengan sistem MLM saat ini sudah merambah pada kalangan muslim bahkan tokoh umat islam Indonesia seperti ustadz Yusuf Mansur melalui bisnisnya yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia yaitu PT. VSI. melalui produk paytren. Oleh karena bisnis ini tergolong baru, maka penulis menganggap perlu melakukan analisis

terhadap praktek jual beli pulsa *hand phone* dengan sistem MLM sebagai berikut:

1. Mekanisme jual beli pulsa *hand phone* dengan sisitem MLM di PT. VSI Semarang.

Dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Semarang tentunya berbeda dengan jual beli pulsa *hand phone* pada umumnya. Karena di PT. VSI menggunakan sistem MLM oleh karenanya penulis memandang perlu untuk menganalisis berdasarkan pemenuhan syarat dan rukun jual beli.

- a) Adanya pihak penjual dan pembeli (*aqid*)

Pada Bab sebelumnya telah penulis uraikan bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli harus memenuhi syarat-syarat jual beli, diantaranya: kehendaknya sendiri, berakal, sehat, dan *baligh*. Dalam jual beli pulsa di PT. VSI konsumen dan perusahaan telah melakukan akad jual beli atas kehendaknya sendiri dan tidak ada paksaan dari orang lain, sebagian mitra bergabung dalam bisnis ini adalah

karena figur ustadz Yusuf Mansur jadi tidak ada unsur paksaan sehingga prinsip kerelaan dapat tercapai. Karena kerelaan ini sangatlah penting sebagaimana kaidah *ushuliah* :

الر ضى سىّد الاحكام

Artinya: “Bahwa kerelaan adalah hukum yang tertinggi”.

Begitu juga para pihak yaitu penjual dan pembeli adalah telah *baligh* dan cakap hukum. Dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Semarang ini belum pernah ditemukan bahwa para pihak yang melakukan transaksi adalah belum dewasa dan tidak cakap hukum.<sup>1</sup> Ini jelas bahwa praktek jual beli di PT. VSI Semarang ditinjau dari segi syarat *aqidnya* telah sesuai dengan aturan jual beli dalam Islam.

b) Lafal / *Sighat* (ijab dan qobul)

---

<sup>1</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Ngudi Hananto Pimpinan VSI semarang, Pada Tanggal 17 November 2014.

Unsur terpenting dalam jual beli adalah adanya kerelaan dari kedua belah pihak (*aqid*). Kerelaan tersebut bisa dilihat dari *ijab* dan *qabul* yang dilaksanakan. Pernyataan *ijab* dan *qabul* dapat dilakukan dengan lisan, tulisan/surat-menyurat, atau syarat yang memberi pengertian dengan jelas tentang adanya *ijab* dan *qabul* , dan dapat juga berupa perbuatan yang telah menjadi kebiasaan dalam *ijab* dan *qabul*.<sup>2</sup>

Dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Semarang ini dilakukan dengan saling berhubungan antara penjual dan pembeli. Yang dimaksud dengan penjual disini bisa dari pihak perusahaan kepada mitra VSI, atau pihak mitra kepada mitra lain atau kepada orang lain (selain mitra).

c) Obyek yang diperjualbelikan (*mau'qud alaih*)

---

<sup>2</sup>Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam*, Yogyakarta: Magister Insani Press, Cet.ke-1, 2004, hlm. 78.

Menurut Imam syafi'i terdapat lima syarat yang berkaitan dengan *ma'qud 'alaih* yaitu sebagai berikut:<sup>3</sup>

1) Suci

Jual beli yang terlarang karena melihat dari jenis atau zat yang dilarang menurut Islam, meskipun jual beli tersebut dipandang sah karena telah memenuhi segala unsur transaksi jual beli. Namun, karena barang yang secara zatnya terlarang, maka akan menjadi haram untuk dilakukan oleh kaum muslim. Seperti jual beli khamar, bangkai, dan babi.

Dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Semarang ini produk yang dijual adalah halal dan suci yaitu berupa pulsa elektrik. Maka jual beli tersebut ditinjau dari syarat diatas tidak

---

<sup>3</sup>Prof. DR. Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam jilid 5*, diterjemah oleh Abdul Hayyie al-Kantani, dkk, Jakarta: Gema Insani dan Darul Fikr, 2011, hlm .65.



dilarang karena telah sesuai dengan hukum jual beli dalam Islam.

## 2) Bermanfaat

Yang dimaksud benda yang bermanfaat berarti, pemanfaatan dari produk-produk tersebut tidak melanggar norma-norma Agama. Seperti yang telah diuraikan di atas bahwa produk yang dijual oleh PT. VSI ini salah satunya yaitu berupa pulsa *hand phone* yang dalam pemanfaatannya tentunya sangat beragam sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dewasa ini hampir semua aktifitas manusia tidak terlepas dari peralatan modern, salah satunya *hand phone*. Dalam pemanfaatannya *hand phone* dapat digunakan sebagai sarana untuk beraktifitas dalam kehidupan sehari-hari. Namun tak sedikit *hand phone* juga dapat digunakan dengan tujuan yang lain bahkan melanggar ketentuan syariat. Oleh karenanya

dalam pemanfaatannya pulsa *hand phone* dapat membawa kemaslahatan bagi pemiliknya namun juga dapat membawa *kemadzaratan*. Semua itu tergantung pada niat setiap individu yang memiliki *hand phone*. Sebagaimana sabda Nabi SAW.

أَمَّا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَأَمَّا لِكُلِّ أَمْرٍ مَا نَوَى (رواه البخاري و مسلم)

Artinya: “Setiap amalan itu hanyalah tergantung pada niatnya. Dan seseorang akan mendapat ganjaran sesuai dengan apa yang diniatkannya.” (HR. Bukhari & Muslim)

Mengenai syarat barang haruslah dapat dimanfaatkan secara *syar’i* telah banyak ulama yang menjelaskan diantaranya Imam Hambali, sebagaimana telah dikutip oleh Prof. Dr. Wahbah az-Zuhaili dalam kitab Fiqh Islam yang diterjemahkan oleh Abdul Hayyi’ al-Katani, dkk. Menurut Imam Hambali “syarat barang yang diperjual belikan hendaknya berupa barang

berharga atau bernilai, yaitu sesuatu yang boleh dimanfaatkan secara *syar'i* dan secara *mutlak*. Sebab, jual beli adalah proses tukar menukar barang dengan barang. Karena itu, tidak sah menjual barang yang pada dasarnya tidak memiliki unsur manfaat”.<sup>4</sup> Dengan kata lain barang yang tidak boleh diperjual belikan adalah barang yang dilarang agama. Para Imam mazhab yang lain juga mempunyai pandangan yang sama mengenai barang yang dijual belikan haruslah barang yang dapat dimanfaatkan secara agama.

### 3) Dapat diserahterimakan

Jual beli yang didalamnya mengandung unsur kesamaran (*gharar*) dilarang oleh Islam karna jual beli ini mengandung unsur penipuan dan meragukan. Karena itu, Islam melarang jual beli benda yang tidak riil atau nyata. Misalnya

---

<sup>4</sup>*Ibid*, hlm 67-68.

jual beli dengan cara melempar batu, menjual ikan yang masih di laut, dan ijon. Sebagaimana hadist yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah ra.

عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر (رواه مسلم)<sup>5</sup>

Artinya: “Rasulullah telah mencegah (kita) dari (melakukan) jual beli (dengan cara lemparan batu kecil) dan jual beli barang secara gharar.”(HR. Muslim)

Sedangkan, yang dimaksud dengan benda yang dapat diserahkan terimakan adalah benda tersebut adalah benar-benar ada, meskipun pembelian dilakukan dengan cara pemesanan. Produk-produk yang dijual oleh PT. VSI adalah benar-banar ada meskipun tidak berwujud namun dapat dirasakan manfaatnya yaitu berupa pulsa *hand phone* yang dapat digunakan untuk berkomunikasi dan lain sebagainya.

---

<sup>5</sup>Imam an-Nawawi, *Op.cit*, hlm. 499.

- 4) Milik sendiri atau telah mendapatkan izin dari pemiliknya.

Pada syarat ini maka jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI telah terpenuhi. Mengingat barang yang diperjual belikan adalah milik perusahaan sepenuhnya. Mitra dapat kapan saja membeli atau deposit saldo sesuai jumlah yang diinginkan.

- 5) Diketahui jenis, jumlah dan sifatnya.

Yaitu hendaknya barang yang dijual diketahui dengan jelas oleh penjual dan pembelinya dengan cara melihatnya sehingga kedua belah pihak mengetahui pada saat transaksi, atau sebelumnya, dimana barang diperkirakan tidak akan berubah secara *yakin* atau secara *dzahir*.<sup>6</sup> Seperti tidak sah jual beli janin yang masih berada dalaam kandungan, atau

---

<sup>6</sup>*Ibid*, hlm 70.

menjual susu yang masih berada dalam teteknya, atau bulu wol yang masih menempel pada binatangnya. Sedangkan jual beli pulsa *hand phone* yang ada di PT.VSI terdapat beberapa hal yang perlu dianalisis. Seperti yang telah dijelaskan di atas, yaitu terkait KP25 (syarat menjadi mitra pengguna) yang dalam penawarannya KP25 adalah kartu perdana seharga Rp. 25.000 dengan saldo pulsa Rp. 15.000 dapat langsung digunakan. Namun pada kenyataannya di lapangan KP25 baru dapat digunakan ketika mitra melakukan deposit minimal sebesar Rp. 35.000, karena perusahaan baru dapat mentransfer saldo mitra apabila saldo tersebut minimal Rp. 50.000, dan apabila dalam jangka waktu 10 hari setelah mitra dinyatakan menjadi anggota, mitra tidak melakukan deposit maka saldo pulsa senilai Rp. 15.000 akan hangus. Maka pada bagian ini

jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI perlu ditinjau kembali.

## 2. Mekanisme perekrutan anggota.

Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya PT. VSI mempunyai dua sisitem perekrutan anggota.

### a. Mitra pengguna

Mitara pengguna adalah mitra VSI yang hanya bisa menggunakan produk VSI berupa KP25, yaitu kartu perdana seharga Rp. 25.000 dengan saldo pulsa Rp. 15.000. dengan ketentuan saldo tersebut hanya bisa digunakan setelah mitra pengguna melakukan deposit saldo minimal Rp. 35.000,- karena perusahaan baru dapat mentransfer jika minimal saldo mitra sebesar Rp. 50.000,-.

Ketentuan seperti di atas tidak dijelaskan terlebih dahulu (diawal akad) oleh perusahaan maupun dalam *starter kit* yang diberikan kepada mitra. Sehingga banyak mitra yang tidak mengetahui hal tersebut. Baru setelah mitra hendak menggunakan

KP25 perusahaan memberikan informasinya. Maka pada bagian ini operasional perekrutan anggota dalam jual beli pulsa *hand phone* terdapat unsur *gharar* yaitu ketidak jelasan transaksi ketika akad. Rasulullah SAW bersabda:

عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة وعن بيع الغرر (رواه مسلم)<sup>7</sup>

Artinya: “Rasulullah telah mencegah (kita) dari (melakukan) jual beli (dengan cara lemparan batu kecil) dan jual beli barang secara *gharar*.”(HR. Muslim)

#### b. Mitra pebisnis

Mitra pebisnis adalah mitra PT. VSI yang dapat melakukan bisnis yaitu turut serta menjual produk VSI dan dapat merekrut anggota. Sebagai mitra pebisnis PT. VSI memberikan lisensi berupa hak usaha menurut paket yang dipilih oleh mitra. PT VSI juga memberikan komisi kepada mitra pebisnis

---

<sup>7</sup> Imam an-Nawawi, *Sarah Shahih Muslim*, penyunting team Darus Sunnah, cet-2, Jakarta: Darus Sunnah, 2012, hlm. 499.



berdasarkan prestasi masing-masing. Adapun komisi yang diberikan adalah sebagai berikut:

1) Komisi sponsor

Adalah komisi yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra pebisnis yang berhasil merekrut mitra baru. Komisi ini diberikan semata-mata karena mitra pebisnis sebagai *upline* memperoleh *downline*, komisi yang diberikan sebesar Rp. 75.000 baik *downline basic*, *silver*, *gold*, *platinum* dan *titanium*. Jika ditinjau dari Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dijelaskan bahwa “Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa”.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS). hlm. 5

Sedangkan komisi yang diberikan perusahaan tidak ada hubungannya dengan nilai penjualan atau volume penjualan suatu produk.

## 2) Komisi Generasi (Sponsor)

Komisi ini diberikan perusahaan kepada mitra ketika GI, GII sampai dengan GX berhasil mensponsori mitra pebisnis baru dalam jarigannya. Komisi ini senilai Rp. 2.000,- setiap 1 mitra pebisnis. Maka dalam hal ini komisi yang diperoleh oleh mitra berupa *passive income*, sama sekali tidak atas dasar penjualan produk melainkan murni komisi sponsor oleh *down line*. Hal ini bertentangan dengan kaidah *ushuliyah*

الاجر على قدر المشقة

Artinya: “*Ujrah* atau upah sesuai dengan tingkat kesulitan kerja”.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>*Ibid.* hlm .4

Komisi yang sama seperti di atas juga terdapat pada komisi Generasi (*Leadership*) komisi ini didapat ketika generasi pertama (GI) , GII sampai X generasi mendapatkan bonus pasangan atau *leadership* dalam jaringan mitra. Bonus yang didapat senilai Rp. 1.000,-.

### 3) Komisi *Leadership*

Komisi ini diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang pada grupnya telah terjadi pasangan antara *leg* kiri dan kanan tanpa melihat bentuk jaringan. Komisi atau bonus yang didapat setiap terjadi pasangan senilai Rp. 25.000. komisi ini juga mempunyai kesamaan dengan tiga komisi di atas, yaitu komisi yang didapat oleh mitra bukan atas dasar penjualan produk. Maka ditinjau dari beberapa komisi yang telah dijelaskan di atas jelas bertentangan dengan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dan tidak sesuai dengan prinsip keadilan karena mitra pertama yang tidak

melakukan usaha apapun turut mendapat komisi yang tentunya diambilkan dari komisi *downlinenya*. Allah SWT. Berfirmandalam al-Quran surat al-Baqarahayat 279:

فَلَكُمْ تُبْتَمِرُونَ وَإِنْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَحْرِبُ فَاذْنُوا تَفْعَلُوا لَمْ فَاِنْ  
تُظْلَمُونَ وَلَا تَظْلِمُونَ لَا أَمْوَالَكُمْ رُءُوسَ

Artinya:“Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.” (QS. Al-Baqarah.Ayat 279)

3. Sistem MLM dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Semarang.

Dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI dengan sistem MLM ini sesungguhnya bukanlah sebuah bisnis yang mempunyai profit besar, hal ini dapat dilihat pada tabel yang telah penulis sajikan pada bab

sebelumnya. Karena jika dibandingkan harga yang diberikan oleh perusahaan *relative* lebih mahal. Sebagai contoh dapat dilihat pada tabel di bawah ini:



Pilih Operator : TELKOMSEL		
S5	6500	Beli
S10	11400	Beli
S20	20850	Beli
S25	25800	Beli
S50	50350	Beli
S100	98500	Beli

Harga di atas dapat kita bandingkan dengan tabel harga EVAN CELL<sup>10</sup> sebagai berikut:

Nama vocer	Jumlah	Harga
Telkomsel	5.000	Rp. 5.400,-

---

<sup>10</sup> Evan Cell adalah Counter penjualan pulsa hand phone di desa tegalwero kecamatan Pucakwangi kabupaten Pati. Data ini didapat pada tanggal 2 Mei 2015.

Telkomsel	10.000	Rp.10.500,-
Telkomsel	20.000	Rp.20.350,-
Telkomsel	25.000	Rp.25.400,-
Telkomsel	50.000	Rp.50.500,-
Telkomsel	100.000	Rp.100.400,-

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa harga yang ditawarkan oleh PT.VSI lebih mahal dibandingkan dengan EVAN CELL. Oleh karena sesungguhnya bisnis ini ini bukan untuk profit melainkan hanya untuk konsumsi pribadi dengan tujuan agar mendapat beberapa kemudahan.

Dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI selain menggunakan akad jual beli, juga menggunakan akad *Ju'alah*, karena dalam jual beli ini menggunakan sistem MLM, di mana dalam jual beli ini terdapat beberapa bonus sehingga dibutuhkan akad yang lain.

*Al-ji'alah* (dibacadenan mengkasrahkan huruf jim)  
atau *al-ju'alah* (dibaca dengan mendhammahkan huruf jim)

yang disamakan dengan *payment and wages* dalam bahasa Inggris, atau *prime* dan *indemnity* dalam bahasa Prancis. Jamaknya- *aj'al* - adalah sesuatu yang dijadikan atau tepatnya yang ditentukan diatas pekerjaan (*ma-yuj'alu 'ala al-'amal*).<sup>11</sup> Menurut sebagian ahli, kata *ji'alah* sesungguhnya lebih umum sifatnya daripada kata *ujrah* yang bersifat spesifik. *Al-ji'alah* artinya pengikatan penggantian/imbalan yang diketahui/ditentukan(jumlahnya) terhadap pekerjaan (prestasi) tertentu dengan berdasarkan analisa kemampuan si pekerja dan kepuasan pemesan kerja/jasa. Dalam istilah teknis, kata *ju'lun* bisa juga diartikan dengan komisi (*'umulah*) hadiah (*ja'izah*) dan/atau tanda jasa (*mukafa'ah*) dan lain-lain, bisa jadi termasuk bonus (*idhafah/ikramiyyah*).<sup>12</sup>

Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia (DSN – MUI) dalam fatwa No. 62/DSN-MUI/XII/2007, memformulasikan demikian: “*Ju'alah* adalah janji atau

---

<sup>11</sup>Ali Mutahar, *Kamus Muthahar Arab – Indonesia*, hlm. 400.

<sup>12</sup>Pro.DR. H. Muhammad Amin Suma, *Muzakarah Cendekiawan Syariah Nusantara Ke-7 (Ujrah Dalam Bentuk Bayaran Insentif Pasif Berdasarkan Prestasi Kerja (Performance Fee) Dalam Keuangan Islam)*, 2013. hlm. 6.

komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/’iwadh/ju’l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan.”<sup>13</sup> Pihak yang menjanjikan imbalan/pembayaran disebut *ja’il*, orang/pihak yang mengerjakan *ji’alah* disebut *maj’ul lah*, sedangkan obyek yang diakadkan para pihak disebut *maj’ul’alaih/mahal al’aqd*. Akad *ji’alah* boleh dilakukan untuk memenuhi keperluan pelayanan jasa, dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Pihak *ja’il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq altasharruf*) untuk melakukan akad;
- b. Obyek *ji’alah* (*mahal al-’aqd/maj’ul ’alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang;
- c. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;
- d. Imbalan *ji’alah* (*reward/’iwadh/ju’l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja’il* dan diketahui oleh para pihak pada

---

<sup>13</sup> Dewan Syariah Nasional MUI dan bank Indonesia, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*, 2010 M/1432 H, jil. 2, hlm. 96



saat penawaran; dan tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan obyekji 'alah).<sup>14</sup>

Dalam praktek jual beli pulsa *hand phone* di PT.VSI terdapat beberapa bonus setelah melakukan transaksi. Bonus-bonus tersebut mempunyai besaran yang sama pada setiap nilai transaksi. Ketika ada seorang mitra yang mengisi pulsa maka mitra tersebut mendapatkan *cashback* transaksi senilai Rp. 75,-, dan *upline* pertama mendapat Rp.50,- dan sampai *upline* kesepuluh masing-masing mendapat Rp. 20,-. Jadi saat para mitra bertransaksi, mitra yang lain juga mendapatkan bonus yaitu *repeat order*.<sup>15</sup>

Dalam sistem ini hal yang perlu dikritisi adalah tidak adanya komunikasi jaringan atau aplikasi yang dapat digunakan oleh mitra untuk memonitor manakala *down line* mitra melakukan transaksi. Pada kasus ini mitra tidak mengetahui secara pasti berapa *down line* yang melakukan

---

<sup>14</sup>*Ibid.*Hlm. 97

<sup>15</sup> Wawancara dengan Ibu Anita sebagai mitra PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang 12 Januari 2015.

transaksi setiap harinya, sehingga mitra tidak mengetahui berapa bonus yang di dapatkan. Hal ini sangatlah riskan karena tidak ada transparansi oleh perusahaan, bahkan terkadang mitra sendiri tidak mengetahui berapa jumlah *down line* yang dia miliki.

**B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Jual Beli Pulsa Handphone Dengan Sistem MLM Di PT. VSI Semarang.**

Dalam Islam istilah multi level marketing merupakan konsep yang baru, karena baik pada masa Nabi, sahabat maupun *tabi'in* belum terdapat istilah *multi level marketing*. Konsep mengenai *multi level marketing* baru ada sekitar tahun 1930 M. Oleh karenanya ulama Islam banyak yang merumuskan tentang konsep penjualan dengan sisitem MLM, diantaranya adalah Majelis Ulama Indonesia dalam Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dan fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang *Ju'alah*.

Secara umum segala bentuk muamalah dalam perspektif hukum Islam, hukumnya adalah mubah (boleh dilakukan) berdasarkan pada kaidah fiqh, yaitu:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدل دليل على تحريمها

Artinya: “Pada dasarnya segala hukum dalam muamalah adalah boleh, kecuali ada dalil yang melarang.”<sup>16</sup>

Segala bentuk muamalah boleh dilakukan dengan ketentuan tidak melanggar beberapa prinsip-prinsip hukum Islam. Pelarangan dalam bermuamalah dikarenakan beberapa hal, antara lain:<sup>17</sup>

- a) Dilakukan dengan cara yang *bathil* dan merusak
- b) Adanya unsur perjudian dan spekulasi. Dapat merugikan salah satu pihak yang berakad.
- c) Dalam melakukan takaran berbuat curang atau pemalsuan kualitas.

---

<sup>16</sup>A. Djazuli, *Kaidah-Kaidah Fiqh Kaidah-kaidah Hukum Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Praktis*, Jakarta: Kencana, Cet. ke-2, 2007, hlm. 10.

<sup>17</sup> Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: Qultum Media, Cet-Ke 1, 2005, hlm. 85-86.

- d) Menggunakan cara-cara yang ribawi atau dengan sistem bunga.

Islam membolehkan seluruh umatnya untuk melakukan berbagai bentuk muamalah, dengan tujuan untuk kemaslahatan bersama. Akan tetapi kebolehan tersebut dapat berubah menjadi sesuatu yang dilarang apabila terdapat alasan yang mendukungnya. Demikian juga dalam hal jual beli yang merupakan salah satu dari bentuk muamalah. Pada prinsipnya jual beli merupakan bentuk usaha yang dibolehkan dalam Islam, dan telah diatur dalam al-Qur'an dan Sunnah.

Ada beberapa alasan yang dapat mengakibatkan jual beli menjadi terlarang, salah satunya adalah apabila dalam jual beli tersebut mengandung adanya kerugian pada salah satu pihak yang berakad. Kesepakatan dan kerelaan (adanya unsur suka sama suka) sangat ditekankan dalam setiap jual beli. Seperti sabda Rosulullah saw.

قال النبي صلى الله عليه وسلم انما البيع عن تراض (رواه ابن مجاه)

Artinya: “Rasulullah saw. Bersabda: “Sesungguhnya jual beli hanya sah dengan saling merelakan”. (HR. Ibnu Majjah)<sup>18</sup>

Namun hanya dengan kesepakatan dan kerelaan yang bermula dari suka sama suka tidak menjamin suatu transaksi dapat dinyatakan sah dalam Islam.<sup>19</sup> Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh syara’. Apabila salah satu dari rukun tersebut tidak terpenuhi maka jual beli tersebut dapat dikategorikan sebagai jual beli yang tidak sah.

Dari uraian sebelumnya dapat penulis analisis berdasarkan hukum Islam terhadap jual beli pulsa *hand phone* berdasarkan pemenuhan rukun dan syarat jual beli. Seperti yang telah dijelaskan di atas terdapat beberapa syarat dan rukun yang terpenuhi, namun ada juga syarat dan rukun yang kurang terpenuhi. Adapun syarat dan rukun yang kurang terpenuhi dalam jual beli ini yang *pertama* adalah dalam hal

---

<sup>18</sup>Prof. Dr. Hendisuhendi, *Op. cit*, hlm. 70.

<sup>19</sup>Haris Faulidi Asnawi, *Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam*, Yogyakarta: Magister Insani Press, Cet.ke-1, 2004, hlm 86.

mekanisme perekrutan anggota sebagai mitra pengguna dimana calon mitra pengguna disyaratkan harus membeli KP25 seharga Rp. 25.000 dengan saldo pulsa Rp. 15.000. Pada fase ini calon mitra tidak diberi tahu perihal calon mitra harus mentransfer kembali dengan nominal minimal Rp. 35.000, sehingga banyak calon mitra yang akhirnya kecewa setelah mengetahuinya. Jual beli semacam ini tidaklah dibolehkan oleh Islam karena mengandung unsur *gharar*, yaitu ketidak jelasan sewaktu melakukan akad. Larangan tentang jual beli yang mengandung unsur *gharar* ini sangatlah jelas baik dalam hadist maupun pendapat para ulama'. Karena jual beli semacam ini sudah pasti merugikan salah satu pihak dan jauh dari prinsip saling rela yang sangat ditekankan dalam bermuamalah. Seperti firman Allah dalam al-Qur'an Surat an-Nisa' ayat 29:

وَنَافِلَاتٍ لِّلرِّجَالِ مِمَّا رَتَبَ اللَّهُ لَكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۚ إِن كُنتُمْ تَحِبُّونَ لَلرِّجَالِ مِمَّا رَتَبَ اللَّهُ لَكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۚ إِن كُنتُمْ تَحِبُّونَ لَلرِّجَالِ مِمَّا رَتَبَ اللَّهُ لَكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۚ

وَنَافِلَاتٍ لِّلرِّجَالِ مِمَّا رَتَبَ اللَّهُ لَكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۚ إِن كُنتُمْ تَحِبُّونَ لَلرِّجَالِ مِمَّا رَتَبَ اللَّهُ لَكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ۚ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan

yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa' ayat 29)

*Kedua*, yaitu dalam hal pemberian bonus atau komisi atas sponsor mitra pembisnis baru baik gold, silver, titanium dan platinum. Bonus yang diperoleh sebesar Rp. 75.000 yang semata-mata adalah bonus sponsor dan tidak ada korelasinya dengan nilai penjualan atau volume penjualan suatu produk. Selain bonus di atas juga terdapat komisi *leadership* sejumlah Rp. 25.000 dan komisi generasi sponsor sebesar Rp. 2.000. Sebagaimana bisnis yang menggunakan sistem MLM ini diatur oleh Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009 dijelaskan bahwa “Komisi adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada mitra usaha atas penjualan yang besaran maupun bentuknya diperhitungkan berdasarkan prestasi kerja nyata, yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang dan atau produk jasa. Sementara dalam kaidah *ushuliah* dijelaskan bahwa:

الاجر على قدر المشقة

Artinya: “Seseorang diberikan upah atau ganjaran sesuai dengan tingkat kesulitan”.

*Ketiga*, yaitu dalam hal pemberian bonus transaksi dimana jual beli ini menggunakan sistem MLM maka berlaku akad *ju'alah*. Dalil mengenai akad *ju'alah* ini cukup banyak diantaranya adalah firman Allah dalam Surat Yusuf ayat 72:

﴿زَعِمُّرِيهِ وَأَنَا بَعِيرٌ حَمْلُ بِهِ جَاءَ وَلَمَّا الْمَلِكُ صَوَّاعَ نَفَقْدُ قَالَُوا﴾

Artinya: Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala Raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya". (QS. Yusuf. Ayat 72)

Berkata al-Sayyid Sabiq, *al-ji'alah* adalah akad tentang suatu manfaat yang diduga kuat (optimistis) akan terealisasi, seperti halnya orang yang mengikatkan dirinya untuk membayarkan sejumlah uang tunai sebagai imbalan atas pekerjaannya, sebut saja misalnya untuk membangunkan suatu bangunan, mengajarkan ilmu pengetahuan tertentu semisal pengajaran al-Qur'an, mengobati pasien yang sakit



sampai sembuh, pengeboran sumur air, dan lain-lain yang terlalu banyak untuk disebutkan satu persatu.<sup>20</sup>

Bonus atau *ju'alah* dalam jual beli pulsa *hand phone* di PT. VSI Semarang ini diberikan kepada mitra ketika mitra melakukan transaksi, baik untuk dirinya sendiri maupun untuk orang lain, baik dirinya maupun *down line* yang melakukan transaksi maka mitra berhak mendapat bonus, dengan catatan mitra tersebut minimal melakukan transaksi sekali dalam satu bulan.

Dari uraian di atas yang menjadi persoalan adalah tidak adanya media atau sarana bagi mitra untuk dapat mengetahui berapa jumlah transaksi yang ia lakukan maupun jumlah transaksi yang dilakukan oleh *down line* sehingga mereka tidak mengetahui berapa bonus yang mereka terima. Menurut al-Imam Nawawi dalam *al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab* menerangkan bahwa:

---

<sup>20</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, jil. 3, Beirut – Lubnan: Dar al-Jayl, 1976. hlm. 351.

يجوز عقد الجعالة, وهو التزام عواض معلوم على عمل معين او مجهول عسر علمه

Artinya: “Boleh melakukan akad *ju’alah*, yaitu komitmen (seseorang) untuk memberikan imbalan tertentu atas pekerjaan tertentu atau tidak tertentu yang sulit diketahui.”<sup>21</sup>

Jika merujuk pada pendapat al-Imam Nawawi maka *ju’alah* adalah menjadi suatu komitmen antara kedua belah pihak. Namun apabila yang terjadi di lapangan demikian adanya maka tidak menutup kemungkinan para mitra tidak mendapatkan haknya, padahal hak itu harus disampaikan kepada yang berhak. Allah berfirman dalam al-Qur’an Surat an-Nisa’ ayat 58:

حَكُمُوا أَنْ النَّاسَ بَيْنَ حَكَمْتُمْ وَإِذَا أَهْلُهَا إِلَى الْأَمْنِ تَتَوَدُّوْا أَنْ يَأْمُرَكُمْ اللَّهُ إِنَّ  
بَصِيرًا سَمِيعًا كَانَ اللَّهُ إِنَّ بِهِ يَعِظُكُمْ نِعْمًا اللَّهُ إِنَّ بِالْعَدْلِ تَر

Artinya: Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.(QS. An-Nisa’ ayat 58)

<sup>21</sup>Fatwa Dewan Syari’ah Nasional No: 62/Dsn-Mui/Xii/2007 Tentang Akad *Ju’alah*, hlm. 4.

Dalam ketentuan hukum Fatwa DSN. MUI. No. 62 tahun 2007 Tentang akad *ju'alah* dijelaskan bahwa “Pihak *Ja'il* harus memenuhi imbalan yang diperjanjikannya jika pihak *maj'ul lah* menyelesaikan (memenuhi) prestasi (hasil pekerjaan/*natijah*) yang ditawarkan”. Maka jelaslah bahwa komisi yang menjadi hak mitra haruslah diberikan, dan untuk memenuhi itu, dibutuhkan transparansi perihal jumlah transaksi dan jumlah *downline*. Sehingga jual beli ini dapat berjalan sesuai syariah dan saling *ridla* antar mitra dan perusahaan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A.KESIMPULAN**

Setelah memberikan pengantar dan beberapa pembahasan serta analisa terhadap permasalahan yang diteliti, maka kesimpulan penulis, yaitu:

1. Dalam praktek jual beli pulsa handphone sistem MLM di PT. VSI Semarang, yaitu pembelian KP25 (Kartu Perdana seharga Rp.25.000,- dengan saldo Rp.15.000,-) pada saat dilakukan transaksi calon mitra pengguna tidak diberitahu bahwa perusahaan baru dapat mentransfer apabila mitra tersebut minimal memiliki deposit sebesar Rp. 50.000. Sehingga dalam hal ini tidak ada akad pemberitahuan yang jelas terkait proses diatas. Selain itu, adanya tujuan lain dari bergabungnya mitra adalah untuk mendapatkan komisi dari perusahaan. Adapun pada pelaksanaan pemberian komisi tersebut tidak berdasarkan pada hasil penjualan.
2. Dalam perspektif hukum Islam pada pelaksanaan jual beli pulsa sistem MLM di PT. VSI Semarang telah sesuai dengan

hukum Islam dalam hal ini telah sesuai dengan syarat dan rukun jual beli. Namun, dalam praktek pelaksanaan jual beli pulsa pada sisitem ini terdapat usur *gharar*. Dikatakan demikian karena pada sistem pembelian KP25, pihak perusahaan tidak menjelaskan diawal akad terkait keharusan untuk melakukan deposit kembali. Sehingga dalam hal ini unsur '*an-taradhin* (kerelaan) diantara kedua pihak belum sepenuhnya terpenuhi. Adapun pada pembagian komisi ada beberapa tidak sesuai dengan ketentuan Fatwa DSN MUI No. 75 Tahun 2009, yaitu komisi atau bonus yang tidak berkaitan langsung dengan nilai penjualan atau volume penjualan. Bonus atau komisi yang tidak sesuai adalah komisi sponsor, komisi *leadership*, komisi generasi *leadership* dan bonus generasi sponsor.

## **B.SARAN-SARAN**

Berdasarkan hal-hal yang telah penulis uraikan, penulis menemukan hal-hal penting yang sebaiknya menjadi perhatian kita bersama. Dalam hal ini penulis menyarankan beberapa hal:

1. PT. VSI Semarang hendaknya dalam mengelola perusahaan agar dapat lebih profesional. Diantaranya adalah sumber daya manusia sebagai karyawan hendaknya orang-orang yang faham dengan bisnis MLM dan faham dengan hukum Islam serta hukum positif yang mengatur MLM. Selain itu, PT. VSI diharapkan dapat menyempurnakan prosedur produk KP25 agar sepenuhnya sesuai dengan hukum Islam.
2. Masyarakat muslim hendaknya didalam berbisnis senantiasa menjalankan bisnisnya sesuai dengan syariah Islam, terutama bisnis yang menggunakan sistem MLM. Karena bisnis yang menggunakan sistem MLM terdapat beberapa hal yang rentan dengan praktek *gharar*, *maysir*, dan *money game*.

### **C.PENUTUP**

Seiring do'a dan rasa syukur kepada Allah SWT. Serta segala puji bagi-Nya. Dzat yang selalu memberikan kemudahan kepada penulis, sehingga dapat tercipta karya ilmiah yang berbentuk skripsi ini, tiada lain berkat pertolongan dari Allah SWT. Namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh

dari kesempurnaan, karena keterbatasan kemampuan berfikir dan ketidak mampuan penulis, maka besar harapan penulis kepada berbagai pihak untuk dapat berbagi saran dan kritik demi lebih sempurnanya skripsi ini.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih kepada para pihak yang telah membantu sehingga selesainya skripsi ini. Selanjutnya penulis berharap semoga karya tulis ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya. *Amin.*

## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, *Fiqh Jual Beli: Panduan Praktis Bisnis Syari'ah*, Jakarta: Senayan Publising, cet ke 1, 2008.

Afandi, M. Yazid, *Fiqh Muamalah Dan Implementasinya Dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, Yogyakarta: Logung Pustaka, cet. Ke-I, 2009.

Ami Sholihati, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif *Passive Income* Pada *Multi Level Marketing* Syariah Di PT. K-Link International, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2012.

Andrias, Harefa, *Menapaki Jalan DS-MLM*, Yogyakarta: *Gradiens Book*, 2007.

An-Nawawi, Imam, *Sarah Shahih Muslim*, penyunting team Darus Sunnah, cet-2, Jakarta: Darus Sunnah, 2012.

Arikunto, Suharsini, *Prosedur Penelitian; suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, Cet. Ke-12, 2002.

Ash Shiddieqy, T.M. Hasbi, *Hukum-Hukum Fiqh Islam (tinjauan antar mazhab)*, Semarang: PT. Pustaka Rizki Putra, 2001.

Asnawi, Haris Faulidi, *Transaksi Bisnis E-commerce Prespektif Islam*, Yogyakarta: Magister Insani Press, cet.ke-1, 2004.



Asy-Syanqithi, Syaikh, *Tafsir Adhwa'ul Bayan* diterjemahkan  
Fathurazi, Jakarta: Pustaka Azzam, 2006.

Azwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka  
Pelajar, 1997.

Az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam jilid 5*, diterjemah oleh  
Abdul Hayyie al-Kantani, dkk, Jakarta: Gema Insani dan Darul Fikr ,  
2011.

Basyir, Ahmad Azhar, *Asas-Asas Hukum Mu'amalat (Hukum  
Perdata Islam)*, UII Press, Cet. Ke-2, 2011.

Darmawan, Hendro, dkk. *Kamus Ilmiah Populer Lengkap*,  
Yogyakarta: Bintang Cemerlang, 2010.

Djazuli, A., *Kaidah-Kaidah Fiqh Kaidah-kaidah Hukum  
Islam dalam Menyelesaikan Masalah-Masalah Praktis*, Jakarta:  
Kencana, Cet. ke-2, 2007.

Fathoni, Abdurrohmat, *Metode Penelitian dan Teknik  
Penyusunan Skripsi*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.

Fatwa DSN MUI No.75 Tahun 2009 Tentang Pedoman  
Penjualan Langsung Berjenjang Syari'ah (PLBS).

Fatwa DSN MUI No: 62 Tahun 2007 Tentang Akad Ju'alah.

Haroen, Nasrun, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, cet. ke-II, 2007.

Hasan, M. Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, cet. ke-1, 2003.

Helin Rizka Amanati, *Analisis Pelaksanaan Fatwa DSN-MUI Tentang Sistem Penjualan Berjenjang Syari'ah Di Ahad Net Internasional Semarang*, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2006.

Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Ketentuan Kegiatan Penjualan Berjenjang.

Kodifikasia Jurnal Penelitian Keagamaan dan Sosial-Budaya, diterbitkan Oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M) STAIN Ponorogo, 2009.

Kuswara, *Mengenal MLM Syari'ah dari Halal Haram, Kiat Berwirausaha, Sampai Dengan Pengelolaannya*, Depok: Qultum Media, Cet-Ke 1, 2005.

Lubis, Surahwardi K, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000.

Mas'ud, Ibnu, *Fiqh Madzhab Syafi'i Edisi Lengkap*, Bandung  
: CV. Pustaka Setia. 2001

Masadi, Ghufron A., *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta:  
Raja Grafindo Persada, cet. ke-3, 2002.

Moloeng, Lexy J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV  
Remaja Rosdakarya, 2000.

Muhammad bin Ismail al-Amir ash-shan'ani, *Subul Al-Salam  
Syarah Bulughul Maram*, jilid II, diterjemahkan oleh Muhammad  
Isnan, dkk, Jakarta: Darus Sunnah Pres, 2013.

Muslich, Ahmad Wardi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Amzah,  
2010,

Nasir, Moh., *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia,  
1999.

Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*,  
Yogyakarta: Gajah Mada University Press, Cet. ke-6, 1993.

Pasaribu, Chairuman, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Jakarta  
: Sinar Grafika, 1996.

PERMENDAG No. 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Dengan Sistem Penjualan Langsung.

Praja, Juhaya S., *Filsafat Hukum Islam*, Bandung: Yayasan Piara, 1995.

Puspita Rachmawati yang membahas tentang “*Multi Level Marketing Pada Perusahaan Tianshi Solo Ditinjau dari Hukum Islam*” Surakarta, UMS, 2008.

Sabiq, Sayyid, *Fiqih Sunnah*, (terjemah), Alih Bahasa H. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid. XII, Bandung : al-Ma’arif. 2000.

Subekti, R. *Aneka Perjanjian*, Bandung: Citra Aditya Bakti, cet. ke- X,1995.

Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.

Sulisttyowati Irianto, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia,

Suma, Muhammad Amin, *Muzakarah Cendikiawan Syariah Nusantara Ke-7 (Ujrah Dalam Bentuk Bayaran Insentif Pasif*

*Berdasarkan Prestasi Kerja (Performance Fee) Dalam Keuangan Islam*), 2013.

Sunarno, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Penetapan Harga Pada MLM Syariah Di PT Ahad Net Internasional Semarang*” Surakarta, UMS, 2010.

Sunggono, Bambang, *Metodologi Penelitian Hukum*, Cet I, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1997.

Syaikh Asy-Syanqithi, *Tafsir Adhwa’ul Bayan* diterjemahkan Ahmad Affanndi, Jakarta: Pustaka Azzam, 2011.

#### STARTERKIT

Starter kit PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang, 2014.

Starterkit PT. Veritra Sentosa Internasional Semarang, 2015.

Peraturan dan Kode Etik Mitra PT. Veritra Sentosa Internasional, 2014.

#### WAWANCARA

Wawancara dengan Ngudi Hananto, Direktur PT. VSI Semarang pada tanggal 17 November 2015.

Wawancara dengan Fitri, Marketing Plan PT. VSI Semarang pada tanggal 20 November 2014.

Wawancara dengan Ibu Anita, Mitra PT. VSI Semarang 12 Januari 2015.

Wawancara dengan Ibu Ery Wahyuningsih, Mitra PT. VSI pada tanggal 2 Mei 2015.

#### WEBSITE

[Http://bisnis-murah-VSI](http://bisnis-murah-VSI), diakses pada tanggal 30 mei 2015 pukul 08.00 WIB.

[Http://definisiecommerce](http://definisiecommerce) diakses pada tanggal 27 Juli 2014 pukul 06.00 WIB.

[Http://klikvsi-yusufmansur.com](http://klikvsi-yusufmansur.com) diakses pada tanggal 17 Mei 2014 pukul 13.45 WIB.

[Http://sejarah-multi-level-marketing](http://sejarah-multi-level-marketing) diakses pada tanggal 21 Desember 2014 pukul 08.00 WIB.

[Http://tentang-multi-level-marketing-syariah](http://tentang-multi-level-marketing-syariah) diakses pada tanggal 21 Desember 2014 pukul 17.45 WIB.

[Www.paytren.co.id-marketingplan](http://www.paytren.co.id-marketingplan) diakses pada tanggal 15 Mei 2015 pukul 20.45 WIB.